

**Kölner Arbeitspapiere zur Bibliotheks- und Informationswissenschaft  
Band 27**

**Buchpreisbindung in der EU**

Julia Holterhoff  
Martina Kassner

Juli 2000

**Holterhoff, Julia; Kassner, Martina:**

Buchpreisbindung in der EU

von Julia Holterhoff, Martina Kassner. -/

Köln: Fachhochschule Köln, Fachbereich Bibliotheks- und  
Informationswesen, 2000. –

(Kölner Arbeitspapiere zur Bibliotheks- und Informationswissenschaft; 27)

ISSN (Print) 1434-1107

ISSN (elektronische Version) 1434-1115

*Die **Kölner Arbeitspapiere zur Bibliotheks- und Informationswissenschaft** berichten über aktuelle Forschungsergebnisse des Fachbereichs Bibliotheks- und Informationswesen der Fachhochschule Köln. Veröffentlicht werden sowohl Arbeiten der Dozent/inn/en als auch herausragende Arbeiten der Studierenden. Die Kontrolle der wissenschaftlichen Qualität der Veröffentlichungen liegt bei der Schriftleitung. Jeder Band dieser Reihe erscheint parallel in Printversion und in elektronischer Version über unsere Homepage: <http://www.fbi.fh-koeln.de/papers/index/titel/htm>).*

Fachhochschule Köln Fachbereich Bibliotheks- und Informationswesen Claudiusstr. 1 d-50678 Köln  
Tel.: 0221/8275-3376 Fax: 0221/3318583

Schriftleitung: Karin Finkbeiner, Prof. Dr. Wolfgang G. Stock

© by FH Köln 2000

## **Abstract**

Nach der Entscheidung der Europäischen Kommission ist Anfang Juli 2000 die länderübergreifende Buchpreisbindung zwischen Deutschland und Österreich gefallen. In Deutschland gilt weiterhin die privatrechtliche Regelung des Sammelreverses und in Österreich wird der Buchmarkt durch ein Gesetz reguliert.

Anhand einer ökonomischen Analyse soll untersucht werden, ob die Buchpreisbindung ein effizientes Instrument darstellt, um einen optimalen Buchmarkt zu garantieren, oder ob sie aufgrund ihrer wettbewerbsbeschränkenden Wirkung mit zu großen Nachteilen für einzelne Marktteilnehmer verbunden ist.

Wie soll ein Buchpreisbindungssystem beschaffen sein, damit es mit dem Europäischen Gemeinschaftsrecht im Einklang steht ? Die Darstellung der Preisgestaltung auf den Buchmärkten der einzelnen Mitgliedstaaten gibt Aufschluß darüber, inwieweit die Preisbindung von Büchern innerhalb der Europäischen Union angewendet wird.

Deutschland und Österreich gehören dem selben Sprachraum an. Ist es gerechtfertigt eine grenzübergreifende Buchpreisbindung zu fordern ? Die jahrelange Diskussion bezüglich dieser Problematik veranlaßte uns dazu, Gespräche mit Personen zu suchen, die in dieser Angelegenheit unterschiedliche Standpunkte einnehmen. Wir trafen uns mit dem Beauftragten der Bundesregierung für Angelegenheiten der Kultur und Medien, Herrn Wolfgang Maurus, in Bonn und führten in Frankfurt ein Gespräch mit dem Justitiar des Börsenvereins des deutschen Buchhandels, Herrn Dr. Harald Heker. Um den Ablauf der Verhandlungen auch aus der Perspektive der EU-Kommission beurteilen zu können, fanden in Brüssel Gespräche mit dem Beamten der Generaldirektion Wettbewerb, Herrn Hubert Gambs, und dem Mitglied des Kabinetts für Bildung und Kultur, Herrn Johannes Laitenberger, statt. Um auch Meinungen von Personen einzuholen, die unmittelbar von dieser Entscheidung betroffen sind, wurde zusätzlich eine Befragung von Verlagsmanagern durchgeführt.

## **Inhaltsverzeichnis**

<b>0. Einleitung</b>	<b>S. 5</b>
<b>1. Buchpreisbindung aus kulturpolitischer, ökonomischer und juristischer Sicht</b>	<b>S. 7</b>
1.1. Kulturgut Buch	S. 7
1.2. Ökonomische Analyse der Buchpreisbindung	S. 9
1.3. Europäisches Gemeinschaftsrecht	S. 22
<b>2. Buchpreisbindung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union</b>	<b>S. 37</b>
2.1. Privatrechtliche Vereinbarungen	S. 37
2.2. Gesetzliche Regelungen	S. 39
2.3. Freie Buchmärkte	S. 43
2.4. Gesamtdarstellung	S. 48
<b>3. Aufhebung der Buchpreisbindung: Fallbeispiel Schweden</b>	<b>S. 51</b>
3.1. Aufbau des Buchmarktes vor Wegfall der Preisbindung	S. 51
3.2. Aufhebung der Buchpreisbindung bzw. Bruttopreisbindung	S. 58
3.3. Staatliche Förderungen auf dem Buchmarkt	S. 59
3.4. Buchmarkt nach 1975	S. 61
3.5. Schwedischer Buchmarkt: ein Exempel für Europa ?	S. 63
<b>4. Buchpreisbindung in der Bundesrepublik Deutschland</b>	<b>S. 66</b>
4.1. Entwicklung im deutschsprachigen Raum	S. 66
4.2. Sammelrevers	S. 71
4.3. Rechtgrundlage der Buchpreisbindung	S. 74
4.4. Problematik der grenzüberschreitenden Wirkung der Buchpreisbindung	S. 75
<b>5. Buchpreisbindung im Votum von Experten aus Politik und Verlagswirtschaft</b>	<b>S. 83</b>
5.1. Befragung der Europäischen Kommission, der Bundesregierung und des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels zum Thema Buchpreisbindung	S. 83
5.2. Befragung deutscher Verlage zum Thema Buchpreisbindung	S. 90
<b>6. Fazit</b>	<b>S. 95</b>

## **Literaturverzeichnis**

## 0. Einleitung

Nach der Entscheidung der Europäischen Union ist Anfang Juli 2000 die länderübergreifende Buchpreisbindung zwischen Deutschland und Österreich gefallen. Wir wollen untersuchen, ob die Buchpreisbindung ein effizientes Instrument darstellt, um einen optimalen Buchmarkt zu garantieren, oder ob sie aufgrund ihrer wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen mit zu großen Nachteilen für einzelne Marktteilnehmer verbunden ist. Zunächst wird die Preisbindung für Bücher daraufhin analysiert, welche kulturpolitischen und ökonomischen Wirkungen sich mit ihr auf dem Buchmarkt erzielen lassen. Wie soll ein Buchpreisbindungssystem beschaffen sein, damit es mit dem Europäischen Gemeinschaftsrecht im Einklang steht ? Die Darstellung der Preisgestaltung auf den Buchmärkten der einzelnen Mitgliedstaaten gibt Aufschluß darüber, inwieweit die Preisbindung von Büchern innerhalb der Europäischen Union angewendet wird. Die Studie des Buchmarktes in Schweden stellt ein Land vor, welches bereits vor dreißig Jahren sein Buchpreisbindungssystem zu Gunsten eines freien Buchmarktes aufgehoben hat. Hat der schwedische Markt Vorbildcharakter für ganz Europa ? Mit Deutschland soll ein Land mit Buchpreisbindungssystem vorgestellt werden. Berechtigt die historische Entwicklung der Buchpreisbindung in Deutschland zu der Annahme, daß die Buchpreisbindung notwendig ist ? Deutschland und Österreich gehören dem selben Sprachraum an. Ist es gerechtfertigt eine grenzübergreifende Buchpreisbindung zu fordern ? Wie sieht es in vergleichbaren Regionen Europas, z.B. Belgien und den Niederlanden oder Großbritannien und Irland, aus ?

Die aktuelle Diskussion auf dem deutschsprachigen Buchmarkt - Freistellung oder Untersagung des Sammelreverses durch die Europäische Kommission - veranlaßte die Autorinnen dazu, Gespräche mit Personen zu suchen, die in dieser Angelegenheit unterschiedliche Standpunkte einnehmen. Wir trafen uns mit dem Beauftragten der Bundesregierung für Angelegenheiten der Kultur und Medien, Herrn Wolfgang Maurus, in Bonn und führten in Frankfurt ein Gespräch mit dem Justitiar des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels, Herrn Dr. Harald Heker. Um den Ablauf der Verhandlungen auch aus der Perspektive der Europäischen Kommission beurteilen zu können, fanden in Brüssel Gespräche mit dem Beamten der Generaldirektion Wettbewerb, Herrn Hubert Gambs, und mit dem Mitglied des Kabinetts für Bildung und Kultur, Herrn Johannes Laitenberger, statt.

Um auch Meinungen von Personen einzuholen, die unmittelbar von dieser Entscheidung betroffen sind, wurde zusätzlich eine Befragung von Verlagsmanagern durchgeführt. Im Rahmen dieser Umfrage wurden zahlreiche Fragebögen an Verlagshäuser in Deutschland versendet. Die Ergebnisse der empirischen Studie und die Schlußfolgerungen der theoretischen Analyse sollen dem Leser einen differenzierten Blickwinkel der Vor- und Nachteile der Buchpreisbindung eröffnen.

An dieser Stelle möchten wir uns ganz herzlich bei Herrn Wolfgang Maurus, Herrn Dr. Harald Heker, Herrn Hubert Gambs und Herrn Johannes Laitenberger für ihre Gesprächsbereitschaft und ihr Engagement bedanken. Mit jedem Gespräch taten sich neue und höchst interessante Gesichtspunkte und Fragestellungen auf, welche die Thematik immer facettenreicher erschienen ließ.

Besonderer Dank gilt auch Herrn Dr. Henning Stumpp, der nicht nur den Verlagsfragebogen ausführlich beantwortete, sondern auch Interesse daran zeigte, seine fachliche Kompetenz in einem persönlichen Gespräch weiterzugeben.

Ebenfalls sei denjenigen Verlagsmanagern gedankt, die sich bereit erklärten, den eingesendeten Fragebogen auszufüllen.

# **1. Buchpreisbindung aus kulturpolitischer, ökonomischer und juristischer Sicht**

## **1.1. Kulturgut Buch**

„Bücher wollen ihr Recht, sie sind lebendige Wesen, wer sie zur Ware verdammt, bringt sie als Sklaven zu Markt“, schreibt Johannes Mumbauer (Allerhand Literaturschmerzen, o. O. u. o. J., S. 306, zitiert bei Böck 1980, S.24).

Die kulturelle Argumentation für eine Buchpreisbindung hat sich in den letzten rund 100 Jahren kaum verändert (vgl. Böck 1980, S. 40). Die Beschreibung des Buches als Kulturgut wurde damals wie heute schwärmerisch und leidenschaftlich vorgetragen. Das Buch transportiert geistige und intellektuelle Ideen und stellt somit ein kulturbildendes Element dar. „Die kulturelle Verfassung einer Gesellschaft wird von der Verbreitung des Buches mitbestimmt. Bücher, Zeitungen und Zeitschriften vermitteln nicht nur das gesellschaftliche Kulturerbe zwischen den Generationen. Sie sind ebenso Träger des jeweiligen Zeitgeistes und dessen sozialer Ausdrucksformen“ (Großhardt 1995, S. 27 f.). Somit muß dem Kulturgut Buch eine gesonderte Stellung auf dem Markt zugeschrieben werden (vgl. Wössner 1998).

Das Buch ist aber nicht nur als Kulturgut, sondern auch als Verfassungsgut zu betrachten. „Das Buch wirkt im Grundrechtsbereich der Meinungs-, Informations-, Presse-, Wissenschafts- und Kunstfreiheit des Artikel 5 Grundgesetz. Das Grundrecht der Kommunikationsfreiheit schützt das Buch als ein Instrument der Teilhabe am Kommunikationsprozeß. Ausgehend von der ökonomischen Prämisse, die Buchpreisbindung gewährleiste eine bessere Versorgung unserer Gesellschaft mit Büchern, liegt die rechtliche Beurteilung auf der Hand, die Preisbindung im Buchhandel leiste einen bedeutsamen Beitrag zur Verwirklichung des Grundrechts der Kommunikationsfreiheit“ (Kurtze 1996, S. 29 f.).

Ein kulturell ausgerichteter Buchmarkt hat die Aufgabe, ein möglichst differenziertes Angebot bereitzustellen, das die Vielfalt der Informationen und Meinungen widerspiegelt. Um dies zu erreichen, ist eine Bindung des Endverkaufspreises unerlässlich, da der Verleger nur durch Mischkalkulationen in der Lage ist, auch spezielle Titel zu produzieren. Gäbe es also keine Preisbindung, dann könnte schwierige Literatur mit eingeschränktem Interessentenkreis kaum noch finanziert werden, und ein wichtiger

Bereich der Literatur würde untergehen bzw. durch die Preissteigerung nur noch einem begrenzten Leserkreis zugänglich sein (vgl. Wössner 1998).

Auch ein flächendeckendes Buchhandelsnetz mit reichhaltigem Sortiment, qualifiziertem Personal und bibliographischem Apparat ist nur mittels fester Ladenpreise gesichert. So kann jeder beliebige Titel innerhalb kürzester Zeit bestellt und dem Leser zur Verfügung gestellt werden. Bei Wegfall der Buchpreisbindung käme es zur Verlagerung des Vertriebs auf Großunternehmen mit geringerem Titelangebot und ohne fachliche Beratung. Die Preisbindung wirkt also gegen den unerwünschten Konzentrationprozeß auf dem Buchmarkt und bietet auch den mittelständischen Verlagen und Sortimentsbuchhandlungen eine Existenzgrundlage (vgl. Franzen 1987, S.9). Die Buchpreisbindung fördert also ein „Netz geistiger Tankstellen“, wie Altbundeskanzler Helmut Schmidt es ausdrückte (vgl. Zittwitz 1996, S.32).

Auch der effizient arbeitende Zwischenbuchhandel ist abhängig von der Preisbindung, da er nur durch sie mit einer ausreichenden Spanne arbeiten kann. Lediglich der Zwischenbuchhandel ermöglicht die Lieferung bestellter Titel von einem Tag auf den anderen. Dieser Service würde bei Fall der Buchpreisbindung nicht mehr zu leisten sein.

Ein weiteres Merkmal, das für eine Preisbindung spricht, ist die Vermeidung von staatlichen Subventionen für das Verlagswesen, die in allen anderen Bereichen der Kultur üblich geworden sind (vgl. Franzen 1987, S.9 f.). Aufgrund des gesicherten Ladenpreises bei gängiger Literatur wird den Verlagen die Finanzierung von schwierigen Titeln durch Mischkalkulation erleichtert (vgl. Wolf 1996, S.31).

Den oben erwähnten kulturellen Vorteilen sind keine Nachteile entgegenzusetzen (vgl. Franzen 1987, S. 10). Lediglich die Titelflut und die immer kürzere Lebensdauer einzelner Werke könnte die Frage aufwerfen, in wieweit bei steigender Quantität die Qualität zu leiden hat, und ob das Argument, die Preisbindung schütze das Kulturgut Buch, zutrifft (vgl. Brinkschmidt-Winter / Hardt 1996, S.72-74).

An dieser Stelle muß jedoch erwähnt werden, daß das Kulturgut Buch sich einer objektiven Bewertung nicht stellen kann, da keinerlei Beurteilungskriterien diesbezüglich möglich sind. Deswegen könnte jeder Titel als Beitrag zur Kulturbildung der Gesellschaft angesehen werden (vgl. Stumpp 1999, S. 190).

Aus ökonomischer Sicht muß die Buchpreisbindung jedoch differenzierter betrachtet werden.



## **1.2. Ökonomische Analyse der Buchpreisbindung**

### **1.2.1. Positive und negative Auswirkungen der Buchpreisbindung**

Die Existenz einer Buchpreisbindung wird seit je her mit kulturpolitischen Argumenten gerechtfertigt. Diese Betrachtungsweise ist grundsätzlich nachvollziehbar und bedeutend, schließt jedoch den ökonomischen Aspekt vollkommen aus (vgl. Rürup 1997, S.61). Das Buch muß aber auch als wirtschaftliches Gut definiert werden. Daher soll sich der folgende Abschnitt den wirtschaftspolitischen Gegebenheiten zuwenden.

Ein ökonomisch positiver Effekt ist die immense Rationalisierung für den Vertrieb durch die festgesetzten Preise. Jeder einzelne Mitarbeiter könnte theoretisch ein größeres Angebot für einen Betrieb zusammenstellen, da Einzelkalkulationen und individuelle Handelsaufschläge nicht nötig sind. Die buchhändlerische Vertriebsarbeit erfordert also ein Mindestmaß an Zeit und Arbeitskraft. Auch die Preisstabilität der Bücher ist ein positiver wirtschaftlicher Aspekt der Buchpreisbindung. Denn trotz schleichender Inflation bleibt der Preis für einen bestimmten Titel innerhalb einer Auflage in der Regel gleich. Den Verbrauchern bieten feste Ladenpreise die Gewißheit, nicht vom Händler betrogen zu werden. Es erspart ihm außerdem viel Zeit, da er keine Nachforschungen über günstige Preise anstellen muß, bevor er ein Buch bestellt oder kauft. Ebenfalls stellen sie einen Schutz der Kleinkunden gegenüber der Großkunden dar. Die Buchpreisbindung bremst die Nachfragemacht von Unternehmen, die bei Aufhebung der Preisbindung enorme Nachlässe durchsetzen könnten. Diese Nachlässe würden vorweg zu einer Erhöhung des Einzelpreises führen und erlauben, daß der Kleinkunde deren Vergünstigungen zu zahlen hat (vgl. Franzen 1987, S. 12). Außerdem ermöglicht die Preisbindung einen Wettbewerb im Servicebereich zugunsten einer reinen Kommerzialisierung. Da die Buchhändler nicht auf Preisebene miteinander konkurrieren können, müssen sie es anhand ihres Dienstleistungsangebotes gegenüber ihren Kunden tun (vgl. Hauptverband des Österreichischen Buchhandels a.). Dieser Leistungswettbewerb besteht „in der örtlichen Lage des Geschäftes, seiner Größe und Einrichtung, der Qualifikation des Verkaufspersonals, der Zusammensetzung und Vollständigkeit des Bücherlagers, der in der Regel kostenlosen und möglichst raschen Besorgung nicht vorrätig gehaltener, aber von dem Kunden speziell gewünschter Bücher aus dem In- und Ausland zum festge-

setzten Ladenverkaufspreis, der unentgeltlichen Kundenberatung, dem bibliographischen Nachweis ausgefallener Veröffentlichungen, der Zusammenstellung von Angebots- Auswahllisten aller in Frage kommender Veröffentlichungen zu bestimmten Themen, der Zusendung von Ansichtsexemplaren, der allgemeinen kulturellen Arbeit, z.B. durch Dichter-Lesungen und vielem anderen. Dieser vielseitige Leistungswettbewerb ist für alle Arten von Bücherkäufern oder Interessenten, Behörden, Wirtschaftsunternehmen oder Privatpersonen wichtiger und vorteilhafter als ein Preiswettbewerb, der sich in Anbetracht nur geringfügiger denkbarer Preisvorteile bei einzelnen Titeln und des für den Kunden mit der Auswahl verbundenen Zeitaufwandes ohnehin kaum günstig für ihn auswirken würde“

( Franzen 1987, S.11). Für viele Kunden sind diese durch die Buchpreisbindung unterstützten Wettbewerbsparameter im Interbrand-Wettbewerb von großer Bedeutung. Es ist nicht zu vergessen, daß die Preisbindung zahlreiche Arbeitsplätze in der Buchbranche sichert (vgl. Hauptverband des Österreichischen Buchhandels b). Allein in Deutschland wird ein Verlust von ca. 25.000 Stellen in Verlagen und Buchhandlungen befürchtet, wenn es zum Fall der Buchpreisbindung komme sollte (vgl. Kemmer 1999).

Als ökonomisch negativ ist beispielsweise der Aspekt zu sehen, daß der Verlag aufgrund der Buchpreisbindung seine Abnehmer dazu verpflichten kann, die von ihm festgelegten Preise einzuhalten. Somit wird der Preiswettbewerb auf Händlerebene ausgeschaltet. Es stellt sich nun die Frage, inwieweit es zulässig ist, den Markt derartig einzuschränken, da „so der Preis seiner Ausgleichsfunktion zwischen Angebot und Nachfrage enthoben wird“ (Henning 1998, S. 14 f.). Außerdem wird das ökonomische Kalkül des Buchhändlers, mit möglichst geringen Kosten einen hohen Umsatz zu erreichen, eingeschränkt (vgl. Franzen 1987, S. 10). Daraus folgt, daß sich der Wettbewerb auf Händlerebene nur über diverse Serviceangebote, den Standort seiner Verkaufsräume und die Größe und Präsentation seines Sortiments betreiben läßt. Da man mit Dienstleistungen wesentlich schlechter werben kann als mit Niedrigpreisen, ergibt sich daraus eine langsamere Nachfrageerhöhung für Bücher als mittels einer auf Preisebene gestalteten Werbung (vgl. Preuß Neudorf 1999, S. 72). Große Buchgeschäfte, die ihren Hauptgewinn über den Absatz von Massensliteratur erzielen, profitieren kaum vom festen Ladenpreis, da auch sie sich dem kostspieligen Dienstleistungswettbewerb stellen müssen. Diese Unternehmen besitzen, im Gegen-

satz zu vielen kleinen Sortimentern, heute schon ein betriebswirtschaftliches Denken, so daß sie eine Abschaffung der Preisbindung nicht fürchten müssen (vgl. Henning 1998, S. 160 f.).

Die Preisbindung trägt weiterhin zu einer Verteuerung der Massensliteratur bei, da diese spezielle und schwierige Titel mitfinanzieren muß (vgl. Franzen 1987, S. 10). Da der Preiswettbewerb auf dem Buchmarkt durch die Preisbindung ausgeschaltet wird, sind die Handelsspannen für Händler garantiert. Viele Firmen werden daher vom Buchmarkt angezogen, was leicht zu einer unproduktiven Überfüllung führen kann (vgl. Meyer-Dohm 1957, S. 8).

Die Buchpreisbindung führt des weiteren zu einer Versteinerung der Absatzwege. Eine Konzentration auf Händlerebene findet nur sehr langsam statt und eventuelle Größenvorteile können dem Kunden nicht durch niedrigere Preise weitergegeben werden (vgl. Preuß Neudorf 1999, S. 71 f.). Die Belieferung kleiner Buchhandlungen, die heute erheblichen Nutzen aus der Preisbindung ziehen, stellt für die Verlage einen kostenintensiven Vertrieb dar. Bei Fall der Preisbindung könnten die Verlage auf diesen Absatzweg mit geringem Marktanteil verzichten und sich anders orientieren (vgl. Henning 1998, S. 115).

### **1.2.2. Ökonomie der Buchpreisbindung**

Die theoretische Abhandlung beruht auf der ökonomischen Analyse der Preisbindung von Rürup, Stumpp und Klopffleisch (vgl. Rürup 1997; Rürup, Klopffleisch, Stumpp 1997; Stumpp 1999), die mit der Analyse einen Beitrag zur Entscheidungsfindung über die Zukunft der Preisbindung leisten wollten.

Die positive oder negative Bewertung einer wirtschaftspolitischen Regulierungsmaßnahme wie der Buchpreisbindung ist abhängig von der von ihr ausgehenden Effizienzwirkung. Die Bewertung ist also davon abhängig, ob mit der Maßnahme die Erhöhung oder die Senkung der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt einhergeht, also ob sie effizienzsteigernd oder effizienzmindernd wirkt.

Das theoretische Maß dieser Effizienz ist der gesamtwirtschaftliche Überschuß, d.h. die Summe der ökonomischen Renten, welche die Marktteilnehmer erzielen oder auch verlieren. Zum besseren Verständnis soll an dieser Stelle kurz der Rentenbegriff erläutert werden. Aus der Summe aller Teilrenten, die in einer Volkswirtschaft

von den Marktteilnehmern erlangt werden, ergibt sich die ökonomische Rente, welche auch als „Wertschöpfung des Marktes“

(Güth 1994, S.26) bezeichnet werden kann. Als Teilrenten sind kumulierte Größen zu verstehen, die sich für die Gesamtheit aller Wirtschaftssubjekte einer Teilnehmergruppe ergeben. Der Buchmarkt setzt sich aus der Verlags-, der Händler- und der Konsumentenebene zusammen. Er ist folglich ein dreistufiger Markt. Um den gesamtwirtschaftlichen Überschuß zu ermitteln, müssen drei Teilrenten berücksichtigt werden: Die Produzentenrente der Verlage, die Händlerrente auf Handelsebene und die Konsumentenrente der Buchkäufer. Um die Buchpreisbindung aus ökonomischer Sicht zu bewerten, muß untersucht werden, welchen Einfluß sie auf die einzelnen Teilrenten ausübt. Denn ein höheres Marktgleichgewicht bzw. eine hohe ökonomische Rente kann auch erzielt werden, wenn eine Teilrente im Vergleich zu den übrigen Teilrenten überproportional zunimmt.

Aufgrund der Komplexität bzw. Spezifität der Märkte ist eine allgemeingültige Beurteilung der Preisbindung hinsichtlich der Erhöhung oder Verminderung der ökonomischen Renten aufgrund einer theoretischen Analyse nicht möglich. Das liegt vor allem daran, daß die für einen Markt charakteristischen Konkurrenz- und Austauschbeziehungen nicht homogen sind. Um eine differenzierte Betrachtungsweise zu ermöglichen, werden im folgenden unterschiedliche theoretische Ansätze dargestellt. Die unterschiedlichen Thesen haben jedoch nur Gültigkeit, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. Analytischer Ausgangspunkt aller Hypothesen sind die Motive der Verlage für die Anwendung der Preisbindung. Da es den Verlagen freisteht, ihre Produkte zu binden, kann es je nach Anwendungsmotiv zu unterschiedlichen Wohlfahrtseffekten kommen. Setzt man ökonomische Rationalität voraus, dann erachten Verlage, die die Option zur Preisbindung nutzen, die Erträge dieser Maßnahme höher ein als bei der Alternative, die Preise nicht zu binden. Es stellt sich also die Frage, ob die positiven Wirkungen derjenigen, denen die Maßnahme zur Steigerung ihrer Teilrente dient, mit erheblichen Nachteilen auf die übrigen Marktteilnehmer erkauft werden. Wäre dies der Fall, ist die Preisbindung aus ökonomischer Sicht abzulehnen.

### **1.2.2.1. Theorien zur effizienzvermindernden Wirkung der Buchpreisbindung**

Zunächst werden nun einige Theorien dargestellt, nach denen die Preisbindung aus unterschiedlichen Gründen zu einem gesamtwirtschaftlich unerwünschten Ergebnis führt.

#### **1.2.2.1.1. Buchpreisbindung zur Stärkung von Händlerkartellen**

Als erstes soll die Hypothese untersucht werden, nach der die Preisbindung zur Stärkung von Händlerkartellen führt. Voraussetzung für die Verifizierung ist die Bedingung, daß die kartellierten Händler eine erhebliche Marktmacht gegenüber den Herstellern besitzen. Außerdem müssen sich mindestens zwei Händlertypen mit unterschiedlicher Kostenstruktur auf dem Markt befinden. Auf dem Buchmarkt sind es einerseits die Sortimentsbuchhändler und andererseits die Discounter. Mit Hilfe der Preisbindung möchten sich die traditionell strukturierten Händler mittels abgestimmter Verhaltensweise gegen die Konkurrenz durch Anbieter schützen, welche aufgrund von Kosten- oder Größenvorteilen geneigt sind, niedrigere Preise anzubieten. Durch den gebundenen Preis können sie ihr Preisniveau jedoch nicht senken und somit keine Marktvorteile über den Preiswettbewerb erlangen. Auch ist es für die Relevanz der These notwendig, daß es keine Alternativen zum Absatz über die kartellierten Händler gibt. Denn ist es für den Hersteller gewinnbringender bzw. kostengünstiger, die Preise so anzusetzen, daß sie von nicht-kartellierten Händlern akzeptiert werden, wäre es sinnvoller, die Forderung der abgesprochenen Händler zurückzuweisen.

Sollten die Verlage von der Preisbindung nur Gebrauch machen, weil sie von den kartellierten Händlern dazu aufgefordert werden, dann kommt es lediglich zur Erhöhung der Teilrenten dieser Händler. Die Teilrenten der Produzenten, der Konsumenten und der nicht-kartellierten Händler hingegen werden gesenkt.

#### **1.2.2.1.2. Buchpreisbindung zur Stärkung von Herstellerkartellen**

Die zweite These zur effizienzvermindernden Wirkung der Preisbindung bezieht sich auf die Stabilisierung von Herstellerkartellen. Notwendige Voraussetzung zur Durchsetzung eines Verlegerkartells ist die hohe Marktmacht der kooperierenden Hersteller, da die Händler ansonsten auf andere Lieferanten ausweichen könnten. Eine weitere Voraussetzung ist die Existenz von Marktzutrittsbarrieren zum Schutz vor potentiellen Wettbewerbern. Das heißt, potentielle Wettbewerber sollen daran gehindert werden, Marktanteile zu gewinnen, indem sie Konkurrenzprodukte zu niedrigen Preisen anbieten. Besonders plausibel ist die These dann, wenn die Produkte der kartellierten Verlage große Ähnlichkeit aufweisen und sich von den Produkten anderer Hersteller wesentlich unterscheiden. So kann sich das Kartell besser von den übrigen Verlagen abgrenzen, was sich positiv auf die Stärkung des Kartells auswirkt.

Ob auf dem Buchmarkt im Preisbindungssystem tatsächlich Verlagskartelle bestehen, ist nicht nachweisbar. Im übrigen ist Kartellbildung wettbewerbsrechtlich nicht gestattet. Ob allerdings Voraussetzungen zur Bildung eines Verlegerkartells vorliegen, läßt sich überprüfen, z.B. über die dominierende Marktstellung der Verlage und dem Vorhandensein von Marktzutrittsbarrieren. Diese Voraussetzungen sind jedoch für einen weiten Bereich des Buchmarktes nicht erfüllt, da insbesondere durch die hohe Anzahl der Verlage ein intensiver Wettbewerb stattfindet und die Erzeugnisse oftmals untereinander substituierbar sind.

Einmal angenommen, es können Verlagskooperationen innerhalb des Preisbindungssystems nachgewiesen werden, dann kommt es zur Steigerung der Produzentenrente und zur Senkung der Händler- und Konsumentenrente, da durch Marktzutrittsbarrieren kostengünstigeren Anbietern der Marktzutritt verweigert wird. Folglich wird auch die gesamtwirtschaftliche Rente sinken.

#### **1.2.2.1.3. Buchpreisbindung zur Sicherung von Monopolrenten**

Die dritte Hypothese mit preisbindungsbedingten gesamtwirtschaftlich nachteiligen Wirkungen geht davon aus, daß die Preisbindung Monopolrenten sichern kann. Das heißt, daß ein Marktgleichgewicht stabilisiert wird, welches durch eine kleinere Absatzmenge bei höherem Einzelhandelspreis als bei Konkurrenz gekennzeichnet ist.

Natürlich kann ein Verlag mit Monopolstellung nur dann höhere Preise als unter Konkurrenzbedingungen von den Konsumenten verlangen, wenn er glaubhaft deutlich macht, daß er diesen Preis über einen längeren Zeitraum aufrecht halten möchte. Setzt der Monopolist zunächst höhere Preise an, um die Konsumentenrente der Endnutzer mit hoher Zahlungsbereitschaft abzuschöpfen, um anschließend mit niedrigeren Preisen die nächste Konsumentenebene zu erreichen, so läuft der Verlag Gefahr, von den Konsumenten durchschaut zu werden. Infolgedessen werden die Kunden solange mit dem Kauf warten, bis der Monopolist die Preise gesenkt hat.

Durch die Preisbindung ist ein Verlag mit monopolistischer Marktstellung dazu in der Lage, glaubhaft eine Preiskonsistenz zu vermitteln, da niemand außer ihm die Preise senken kann. Auch durch den Aufdruck des Ladenpreises und der Angabe der Auflagenhöhe wird die Verbindlichkeit des Preises verdeutlicht. In einer eventuellen Folgeauflage wird eine Produktdifferenzierung durch Hinweise auf Überarbeitungen und Erweiterungen im Vergleich zur früheren Auflage hervorgehoben. So kann auch hier die Glaubwürdigkeit erhalten werden, obwohl die frühere Auflage von der Preisbindung befreit wurde und im modernen Antiquariat preisgünstiger verkauft wird.

Diese These ist besonders im Marktbereich mit ausgeprägter Heterogenität der Titel von Belang, wie beispielsweise für den Markt mit Bestsellern oder dem Fachbuchmarkt. Die These ist hingegen für den Marktbereich irrelevant, in dem die Titel substituierbar sind.

#### **1.2.2.2. Theorien zur effizienz erhöhenden Wirkung der Buchpreisbindung**

Die bisher genannten Hypothesen konnten der Preisbindung bislang nur eine ökonomisch schädliche Wirkung attestieren. Es gibt aber auch theoretische Ansätze, die der Preisbindung effizienz erhöhende Wirkungen zusprechen.

##### **1.2.2.2.1. Buchpreisbindung führt zur Erhöhung der Verkaufsstellenzahl**

Die erste Hypothese, die in der Buchpreisbindung eine Möglichkeit zur Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Rente sieht, besagt, daß die Preisbindung von den Verlagen angewendet wird, um ein flächendeckendes Händlernetz zu bewahren. Sollte die

Nachfrage eines Titels auch von der Händlerdichte abhängen, hat der Verlag ein Interesse daran, den Buchpreis zu binden, um somit die Händler mit vergleichsweise ungünstigen Kostenstrukturen vor den Discountern mit niedrigerem Preisniveau zu schützen.

Sind die Preise für Bücher nicht gebunden, dann werden höherpreisige Händler bestimmte Titel nicht mehr anbieten, da sie im Preiswettbewerb mit den Discountern nicht mithalten können. Nur über den Verkauf von spezieller Literatur an die Stammkunden kann der kleine Sortimentsbuchhandel in seiner Existenz gefährdet werden und unter Umständen aus dem Markt ausscheiden. Die Zahl der Verkaufsstellen ginge demzufolge zurück und Konsumenten, die generell nur höherpreisige Sortimentsbuchhändler aufsuchen, würden ihren Konsum einschränken. Sowohl die Konsumentenrente dieses Kundenkreises als auch die Produzentenrente der Verlage mit höherpreisigen Produkten sowie die Gewinne der höherpreisigen Händler würden sinken und zu einer ineffizienten Marktsituation führen.

Die Buchpreisbindung ist ein Garant für eine Mindesthandelsspanne, die höherpreisige Verkaufsstellen in ihrer Existenz bewahren kann und damit die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt zu erhöhen vermag. Durch die höheren Handelsspannen kann es zur Erhöhung der Endverkaufspreise kommen, was aber nicht unbedingt einen Wohlfahrtsverlust für die Konsumenten bedeuten muß. Denn ist der Wettbewerb unter den Verlagen und den von ihnen produzierten Büchern intensiv, so stehen dem Konsumenten preisgünstigere Substitute zur Verfügung, so daß auch Konsumenten mit niedrigerer Zahlungsbereitschaft zum Zuge kommen.

Damit die zugrundeliegende These gültig ist, muß vorausgesetzt sein, daß es zwei unterschiedliche Arten von Einzelhandelsunternehmen mit unterschiedlicher Kostenstruktur gibt. Außerdem müssen sowohl Kunden existieren, die nur einen Händlertyp aufsuchen, als auch Konsumenten, die bei verschiedenen Händlertypen einkaufen. Als dritte Voraussetzung muß die Erhöhung der Nachfrage durch die Tatsache, daß das Buch bei einer Vielzahl von Händlern erhältlich ist, besser geeignet sein als es niedrigere Preise ohne Beeinflussung der Handelsspanne sind. Das heißt, ein flächendeckendes Buchhandelsnetz ist eine bessere Voraussetzung zur Erhöhung der Nachfrage nach Büchern, als es niedrige Preise sind. Da die ersten beiden Voraussetzungen für die Relevanz der These auf dem Buchmarkt erfüllt sind, muß geprüft werden, für welche Marktsegmente die Anzahl der Verkaufsstellen eine größere Bedeutung für die abgesetzte Menge hat als ein niedriger Preis. Eine Abhängigkeit von



der Verkaufsstellenzahl ist vor allem bei Titeln mit großem Anteil an Impulskäufen sowie bei substituierbaren Titeln für ein breites Publikum plausibel. Hat der Konsument von vornherein konkrete Vorstellungen über das von ihm gewünschte Buch, wird er zur Not auch höhere Transportkosten oder längere Wartezeiten sowie das Aufsuchen von speziellen Händlern in Kauf nehmen. Dies ist z.B. der Fall, wenn der Konsument auf Fachliteratur angewiesen ist oder wenn die Titel für bestimmte Zielgruppen nicht substituierbar sind.

Für den größten Teil des Buchmarktes sind die Voraussetzungen jedoch erfüllt, so daß dort eine wohlfahrtssteigernde Wirkung festgestellt werden kann.

#### **1.2.2.2. Buchpreisbindung führt zur Erhöhung des Serviceniveaus**

Die wahrscheinlich bekannteste These für die wohlfahrtssteigernde Wirkung der Preisbindung ist die Bereitstellung von Serviceleistungen im Handel. Wenn die Nachfrage nach einem Titel dadurch erhöht werden kann, daß der Händler Serviceleistungen anbietet, dann kann die Anwendung der Preisbindung ein Instrument des Verlages darstellen, um den Händler zur Bereitstellung des gewünschten Serviceniveaus zu bewegen.

Würde keine Preisbindung angewandt, liefen Händler, die den Konsumenten Serviceleistungen bieten und die damit verbundenen Kosten tragen, Gefahr, von Händlern, die keinen Service bieten und somit geringere Kosten haben, ausgenutzt zu werden. Der Konsument könnte den Service eines Händlers nutzen, das Buch jedoch bei einem Händler mit niedrigeren Preisen erwerben. Somit gibt es für den Händler ohne Preisbindung keinen Anreiz, das vom Verlag gewünschte Serviceniveau zu bieten, und ein unregulierter Markt kann daher durch ein niedriges Serviceniveau gekennzeichnet sein.

Mit einer Preisbindung hingegen wird der Preiswettbewerb ausgeschaltet und der Händler kann sich über sein Serviceangebot auf dem Markt profilieren. Zu einer umfangreichen Serviceleistung gehört nicht nur die mit dem unmittelbaren Verkaufsvorgang zusammenhängende Beratung, sondern auch das Aufstellen der Ware, die Bereitstellung eines attraktiven Sortiments, die Gestaltung eines angenehmen Ambientes etc. Da der Verlag Interesse daran hat, seinen Gewinn zu maximieren, wird er den Händlern eine gerade so hohe Handelsspanne gewähren, daß die Händler einen

Anreiz haben, ein gutes Serviceangebot bereitzustellen. Eine zu geringe Handelsspanne führt zu geringem Serviceniveau, so daß auch der Verlag geringere Absatzzahlen hat. Eine zu hohe Handelsspanne kann überflüssigen Service verursachen und den Händlern Gewinne zu Ungunsten der Verlage gewähren. In einem mittels Preisbindung reguliertem Markt mit im Servicewettbewerb stehenden Händlern und gewinnmaximierenden Verlagen bekommt der Konsument das Produkt mit der optimalen Serviceleistung. Besonders in Marktsegmenten, in denen die Titel sehr homogen sind, ist der Konsument auf Erklärungen hinsichtlich der Inhalte der unterschiedlichen Titel angewiesen. Auch im Bereich der Fachliteratur benötigt der Konsument Hilfestellungen, um aus der Masse des Angebotes den Titel herauszufinden, der für seine spezifische Fragestellung am besten geeignet ist. Im Bereich der Belletristik ist ebenso eine Beratung erwünscht, wenn der Konsument spezielle Ansprüche an den Inhalt eines Buches hat.

Es läßt sich erkennen, daß die These für einen Großteil des Buchmarktes relevant ist, und lediglich Marktsegmente ausgeklammert werden, in denen keine Erklärungsbedürftigkeit für die Titel gegeben ist und auch andere Serviceleistungen keinen Einfluß auf die Kaufentscheidung besitzen.

#### **1.2.2.2.3. Buchpreisbindung führt zu einer Reduzierung von Transaktionskosten**

„Die Transaktionskostentheorie ist das ‚Herzstück‘ der Neuen Institutionenökonomie, mit deren Hilfe die Vorteilhaftigkeit einer Institution gegenüber einer anderen identifiziert werden soll. Dabei wird davon ausgegangen, daß Institutionen, z.B. Unternehmen, Verbände aber auch Marktformen wie ein preisgebundenes oder ein dereguliertes System, untereinander im Wettbewerb stehen und Transaktionskosten ausschlaggebend dafür sind, welche Koordinationsform vorteilhafter als die andere ist und sich im Wettbewerb herausbildet“ (Rürup 1997, S.78).

Der traditionelle Transaktionskostenbegriff bezeichnet in erster Linie Informations-, Vertrags- und Kontrollkosten. In modernen Ansätzen wird der Begriff jedoch viel weiter gefaßt, und es werden alle Kostenunterschiede dazu gezählt, die sich bei den Lösungsversuchen von Problemen durch unterschiedliche Institutionen im Vergleich ergeben.

**Wollte man die Preisbindung für Bücher aufheben, sollte man sich fragen, welche Probleme bzw. Kosten auf dem Buchmarkt zur Entstehung der Preisbindung geführt haben könnten. Die Neue Institutionenökonomie geht davon aus, daß sich Institutionen, also beispielsweise die Preisbindung, aufgrund spezifischer Probleme auf dem Markt als vorteilhaft und effizient erwiesen haben und sich deshalb etablieren konnten. Im Buchhandel ist ein im institutionenökonomischen Sinn relevantes Problem das der asymmetrischen Informationen zwischen Verlag und Konsument. Wenn die Informationen über die Qualität eines Objektes asymmetrisch zwischen Konsument und Hersteller aufgeteilt sind, liegen solche Informationsasymmetrien vor. Ein Verleger kennt die Qualität eines Buches, während der Konsument die Qualität vor dem Kauf nicht kennt. Der Konsument kann lediglich versuchen, sich vor der Kaufentscheidung Informationen zu besorgen, was allerdings mit einem Kostenaufwand verbunden ist. Sind diese Beschaffungskosten höher als der zu erwartende Nutzen der Leistung, wird der Käufer auf die Beschaffung der Informationen verzichten.**

Die einfachste Methode zur Signalisierung von Qualität ist die Garantie des Herstellers. Diese Möglichkeit gibt es auf dem Buchmarkt nicht, da eine Verifizierung der Qualität eines Buches nicht allgemeingültig aufgestellt werden kann. Auch eine Geld-zurück-Garantie scheidet aus, da der Konsument den vollen Nutzen des von ihm erworbenen Buches bereits ausgeschöpft hat, sobald er es gelesen hat. Auch Einführungsangebote, um den Konsumenten mit der Qualität eines Produktes vertraut zu machen, scheiden auf dem Buchmarkt aus, da ein und dasselbe Buch in der Regel nicht mehrfach gekauft werden. Die Etablierung eines Markennamens hingegen kann zu Wiederholungskäufen von Produkten des selben Verlagshauses führen, denn kennt der Kunde die hohe Qualität eines Markenverlages, ist er bereit, auch beim nächsten Kauf den hohen Preis zu bezahlen. Durch die Preisbindung kann ein renommierter Verlag auf einfache Weise Qualität signalisieren. Der Konsument kann davon ausgehen, daß der Verlag aufgrund hoher Qualität mit weiteren Käufen rechnet. Vor schlechter Qualität mit hohem Preis muß der Konsument sich nicht fürchten, da diese Strategie nachteilig für den Verleger wäre. Wiederholungskäufe blieben aus und der Gewinn dieser einmaligen Fehlsignalisierung wäre geringer als der Gewinn durch niedrigere Preise, die Wiederholungskäufe auslösen.

Da nach Aufhebung der Preisbindung der Ladenpreis von Händlerseite bestimmt wird, ist eine Qualitätssignalisierung des Verlages erschwert. Auch dem Konsumenten fällt es schwer zu unterscheiden, ob der Preis eines Buches aufgrund von Qualität so hoch angesetzt ist oder ob durch händlerspezifische Gegebenheiten. Die Wahl des Vertriebsweges kann den Verlegern nach Wegfall der Buchpreisbindung Qualitätssignalisierung bieten, da eine heterogene Händlerstruktur, in der Unterschiede bezüglich der Beratungsintensität des Anbieters, der Sortimentsvielfalt etc. zu erwarten sind, entstehen würde. Die Händler entwickeln ein bestimmtes Image bei den Kunden, womit jedoch Kosten verbunden sind. Je höher das Qualitätsimage ist, desto höher werden auch die Preisaufschläge sein. Nutzt der Verlag das Image des Händlers zur eigenen Qualitätssignalisierung, können Trittbrettfahrer-Probleme auftreten. Ohne gebundene Preise können sich die Konsumenten beim Händler mit hohem Qualitätsniveau über ein Produkt informieren, um anschließend mit der Kenntnis hoher Produktqualität das Buch im Discounter billiger zu erwerben. Um diesem Problem zu begegnen, muß der Verleger gewährleisten, daß sein Qualitätsprodukt nur in Buchhandlungen erhältlich ist, die in ein Qualitätssignal investieren. Da es ohne Preisbindung jedoch weniger Sortimentsbuchhandlungen gäbe, ginge auch die Zahl der Absatzmöglichkeiten über Händler mit hoher Qualität und damit auch höheren Handelsspannen zurück. Die Qualitätssignalisierung über den Händler führt daher zu einem Mengen- und Gewinnrückgang der Verleger. Die Preisbindung stellt daher ein gesamtwirtschaftlich optimales Instrument zur Signalisierung von Qualität dar. Es wird in der Neuen Institutionenökonomie jedoch nicht nur die Informationsasymmetrie behandelt, sondern auch andere Transaktionsvorgänge, welche sich mit Vereinbarungen zum Gütertausch zwischen Marktteilnehmern befassen, so daß mit dem Begriff Transaktionskosten alle Kosten erfaßt werden, die zur Realisierung des Austausches erbracht werden müssen. Dies sind beispielsweise Anbahnungskosten, die im Vertrieb über den Sortimentsbuchhandel anfallen. Buchhandlungen stellen ihr Sortiment aus einer Vielzahl von Verlagen zusammen. Die Preisbindung bietet dem Händler eine Kalkulationsgrundlage und erleichtert die rasche preisliche Einordnung der Produkte in das Sortiment. Bei Verhandlungen über Mengen und Abgabepreise entstehen Vereinbarungskosten. Die Kosten für diesen Vorgang werden durch die Preisbindung gering gehalten, da die gebundenen Ladenpreise sofort Informationen über die Handelsspanne liefern und so im Verhandlungsprozeß Orientierung bieten.

### 1.2.3. Zwischenfazit

Betrachtet man die positiven und negativen Auswirkungen der Buchpreisbindung, läßt sich erkennen, daß je nachdem auf welcher Ebene man sich innerhalb des Buchmarktes befindet, das Für oder das Wider überwiegt.

Beispielsweise werden einerseits die rationell arbeitenden Discounter durch die Buchpreisbindung daran gehindert, durch niedrigere Preise Marktanteile zu gewinnen. Andererseits wird dadurch die Erhaltung eines flächendeckenden Buchhandelsnetzes ermöglicht und den Verlagen stehen demzufolge eine höhere Anzahl von Verkaufsstellen mit gleichzeitigem Service und Produktangebot bereit. Die Tatsache, daß der überwiegende Teil der Verlage seine Produkte preislich bindet, könnte zu der Vermutung führen, daß das Qualitäts- und Servicepotential der Sortimentsbuchhandlungen den möglichen Mengenwirkungen eines reinen Preiswettbewerbs überwiegt. Es sei denn, die Verlage fühlen sich durch die Händler zur Anwendung der Preisbindung gezwungen oder sie handeln aus dem Motiv heraus, Monopolrenten zu sichern. Wenn aber Verlage, die im intensiven Wettbewerb mit Konkurrenten stehen, von der Preisbindung Gebrauch machen, sind – unterstellt man den Marktteilnehmern ökonomische Rationalität – mit dieser einzelwirtschaftlichen Entscheidung wohlfahrtserhöhende Aspekte verbunden, die sich ohne Preisbindung gar nicht oder nur mit wesentlich höheren Transaktionskosten einstellen würden.

Aus Sicht der Neuen Institutionenökonomie lassen sich deutliche Hinweise darauf feststellen, daß die Preisbindung sich als wohlfahrtssteigernd erweist, da wesentliche Transaktionskosten eliminiert werden. Insbesondere in Marktsegmenten, in denen Informationsasymmetrien zwischen den Marktteilnehmern in hohem Maße vorliegen, übernimmt die Preisbindung Funktionen, die bei ihrer Aufhebung anderweitig erfüllt werden müssen. Dadurch ergeben sich höhere Transaktionskosten. Man kann demzufolge eine Deregulierungsmaßnahme wie die Aufhebung der Preisbindung nicht mit wirtschaftlich optimalem Handeln gleichsetzen, da je nach Vorliegen der speziellen Voraussetzungen, die für die Relevanz der einzelnen Theorien notwendig sind, sowohl ökonomisch unerwünschte als auch ökonomisch erwünschte Effekte verschwinden werden (vgl. Rürup 1997, S.85).

Ist man der Ansicht, daß das Buch eine normale Ware ist, die den gleichen ökonomischen Gesetzmäßigkeiten unterliegen muß wie alle anderen Waren auch, so resultiert daraus, daß die Preisbindung in zu hohem Maße die Herausbildung neuer und

rationeller Vertriebsformen einschränkt. Somit werden die herkömmlichen Sortimentsbuchhändler auf Kosten der Nachfrager bevorzugt. Man sollte also beachten, daß durch die Preisbindung nicht nur ein flächendeckendes Buchhandelsnetz erhalten bleibt, sondern daß auch eine durch den Preiswettbewerb induzierte Veränderung der Vertriebsstruktur verhindert wird. Solange die Marktstruktur noch durch die Preisbindung geprägt ist, kann ein Verlag nicht kurzfristig die Bindung lösen, da er noch sehr auf den Vertrieb über die Sortimentbuchhandlungen angewiesen ist (vgl. Henning 1998, S. 165-167).

Dem Kunden bleibt demzufolge keine Wahlmöglichkeit, zwischen einem umfangreichen Service und damit verbundenen höheren Buchpreisen und einem geringeren Service, der niedrigere Verkaufspreise ermöglicht (vgl. Kaufmann 1998).

Jede der besprochenen Hypothesen läßt eindeutige Aussagen zu, wenn man sie isoliert betrachtet. Da aber keine der Ansätze als auf dem Buchmarkt dominierend angesehen werden kann, läßt sich kein allgemeingültiges Ergebnis formulieren.

Im Endeffekt läßt sich sagen, daß weder eine Abschaffung der Buchpreisbindung aus ökonomischer Sicht die erwünschte Lösung darstellt, noch ein unkontrollierter Einsatz der Preisbindung geeignet ist ausschließlich erwünschte Effekte hervorzurufen. Daher sollte die Frage, ob es Alternativen zur herkömmlichen Buchpreisbindung mit ähnlich positiven Wirkungen gibt, nicht außer acht gelassen werden (vgl. Stumpp 1999, S. 181-188).

### **1.3. Europäisches Gemeinschaftsrecht**

Möchte man die Buchpreisbindungssysteme im europäischen Raum daraufhin untersuchen, ob sie mit dem Gemeinschaftsrecht im Einklang stehen, muß man unterscheiden, ob es sich um privatrechtliche Absprachen zwischen Unternehmen handelt oder ob das System auf gesetzlichen Regelungen beruht. Das Kartellverbot von Art. 85 EGV gilt nur für Vereinbarungen zwischen Unternehmen. Staatliche Regelungen unterliegen den Gesetzen über den freien Warenverkehr, vor allem dem Verbot von Maßnahmen mit gleicher Wirkung wie Einfuhrbeschränkungen nach Art. 30 EGV (vgl. Everling 1998). Diese Rechtsnormen sind allerdings nur dann anwendbar, wenn durch die Buchpreisbindung der Handel zwischen den Mitgliedstaaten beeinträchtigt wird.

Der Artikel 85 EGV „enthält ein grundsätzliches Verbot für Kartelle (Abs. 1), erklärt verbotene Kartelle für zivilrechtlich nichtig (Abs. 2) und nennt die tatbestandsmäßigen Voraussetzungen, unter denen die grundsätzlich verbotenen Kartelle ausnahmsweise zuzulassen sind (Abs. 3)“ (Zäch 1994, S. 1). Der Art. 85 Abs.1 untersagt „alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen den Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung, oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken“ (ebd.).

Nicht nur vertraglich abgesicherte Vereinbarungen zwischen Unternehmen können ein Verbot nach Art. 85 Abs. 1 erwirken, sondern auch unverbindliche Vereinbarungen und Beschlüsse, sogenannte Gentlemen´s Agreements, da sie den Tatbestand der abgestimmten Verhaltensweise des oben genannten Vertragsartikels erfüllen. Des weiteren müssen die beteiligten Unternehmen nicht notwendigerweise den gleichen Zweck befolgen. Daher werden neben horizontalen Beschlüssen auch vertikale Vereinbarungen erfaßt (vgl. Zäch 1994, S. 11).

Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen verbietet jegliche Einschränkungen der Handlungsfreiheit, also z.B. hinsichtlich „der Aufnahme, des Umfangs, des Ortes der Geschäftstätigkeit, der Gestaltung der Preise, der Qualität, der vertraglichen Bedingungen (Zahlungsbedingungen, Gewährleistung, Garantiedauer, usw.), der Werbung, des Marketings“ (Zäch 1994, S. 26). Somit ist also auch das Festlegen von Endverkaufspreisen laut Art. 85 Abs. 1 verboten.

Aber nicht alle wettbewerbsbeschränkenden Maßnahmen von Unternehmen können durch das Gemeinschaftsrecht per se verboten werden. Im US-amerikanischen Recht wird dieses Problem mit der sogenannten „rule of reason“ gehandhabt. Hier werden einige Wettbewerbsbeschränkungen grundsätzlich verboten, während andere nur dann untersagt werden, wenn sie den Wettbewerb in unnötig hohem Maße beeinträchtigen. Diese Regelung rührt daher, daß es im amerikanischen Recht keine Ausnahmebestimmungen im Sinne von Art. 85 Abs. 3 EGV gibt.

Das EG-Recht kann man in zweierlei Weise handhaben. Die erste Variante wäre die so weite Auslegung des Art. 85 Abs. 1, daß alle wettbewerbsbeschränkenden Handlungen von ihm erfaßt werden, so daß lediglich eine Freistellung nach Abs. 3 möglich wäre. Die zweite Variante wäre die weniger weite Auslegung des Art. 85 Abs. 1 im Sinne einer rule of reason, so daß einige Wettbewerbsbeschränkungen gar nicht erst

unter die Verbotsbestimmung fallen und somit auch nicht nach Art. 85 Abs. 3 freigestellt werden müssen (vgl. Zäch 1994, S. 26-28). Eine kartellistische Maßnahme fällt nur dann unter das Gemeinschaftsrecht, wenn sie den Wettbewerb auf dem Gemeinsamen Markt stört. Die Beeinträchtigung des Handels zwischen den Mitgliedstaaten ist ein Tatbestandsmerkmal, welches zum Verbot einer Maßnahme führen kann.

Der Gemeinschaftsvertrag wird durch den Eintritt der Mitgliedstaaten in die Europäische Gemeinschaft in die nationalen Rechtsordnungen des jeweiligen Staates aufgenommen. Daher ist es den Mitgliedstaaten nicht gestattet, Vereinbarungen oder Handlungen aufrechtzuerhalten, welche die Wirksamkeit des Vertrages einschränken und somit die Vertragsziele gefährden könnten. Konflikte zwischen dem staatlichen und dem gemeinschaftlichen Kartellrecht können nur nach dem Prinzip geregelt werden, daß Gemeinschaftsrecht vor Staatsrecht gilt. Das heißt, daß durch EG-Recht verbotene Maßnahmen nicht durch nationales Recht erlaubt werden dürfen.

Eines der Ziele der Europäischen Gemeinschaft ist die Errichtung eines Gemeinsamen Marktes. Um diesen Gemeinsamen Markt zu errichten, darf der Handel zwischen den Mitgliedstaaten nicht beschränkt werden, so wie es in der Zwischenstaatlichkeitsklausel zum Ausdruck kommt (vgl. Zäch 1994, S. 54-58). Obwohl es im Text von Art. 85 EGV nicht ausdrücklich um spürbare Wettbewerbsbeschränkungen geht, ist offensichtlich, daß für die Kommission und den Europäischen Gerichtshof nur spürbare Wettbewerbsbeschränkungen unter das Verbot fallen. Nicht spürbare Beschränkungen, sogenannte Bagatellfälle, werden vom Verbot hingegen ausgenommen. Um zu beurteilen, ob eine Beschränkung spürbar ist, sind vor allem die Wirkungen der wettbewerbsbeschränkenden Maßnahme auf Dritte und der Einfluß auf den zwischenstaatlichen Handel zu untersuchen (vgl. Zäch 1994, S. 70).

Man muß bedenken, daß Art. 85 EGV entstanden ist, um den Handel im Gemeinsamen Markt vor Verfälschungen zu schützen. Es sollten vor allem grenzüberschreitende Vereinbarungen erfaßt werden, die zur Abschottung oder Eingrenzung von Märkten führen oder die negative Auswirkungen auf den Binnenmarkt ausüben könnten. Es ist jedoch fraglich, ob den Staatsgrenzen auch dann soviel Beachtung geschenkt werden muß, wenn diese aufgrund der Besonderheiten der Waren keine große Bedeutung haben und eher andere Kriterien von Bedeutung sind. Da z.B. das Buch vor allem durch seine Sprache gekennzeichnet wird, ist es auch nur für eine begrenzte Leserschaft, nämlich der Menschen, die der Sprache mächtig sind, inter-



essant. In den meisten Fällen stimmen die Sprachräume mit den Staatsgrenzen überein, so daß ein spürbarer Handel zwischen den Staaten nicht stattfindet (vgl. Everling 1997a, S. 45 f.).

Obwohl der Art. 85 ein klares Verbot mit der Möglichkeit zur Freistellung enthält, ist es oftmals schwierig zu entscheiden, ob eine Vereinbarung oder ähnliches wettbewerbsbeschränkend gemäß Art. 85 Abs. 1 EGV ist. Der zweite Absatz dieses Artikels besagt, daß wettbewerbsbeschränkende Maßnahmen nichtig sind, falls sie unter den ersten Absatz fallen und nicht mittels Absatz drei freigestellt werden. Um eine Freistellung des Verbots von Art. 85 Abs. 1 EGV durch Art. 85 Abs. 3 EGV erwirken zu können, sind vier Tatbestandsmerkmale zu erfüllen. Demnach muß durch die kartellistische Vereinbarung die Warenerzeugung oder –verteilung verbessert, oder ein Beitrag zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts geleistet werden. Zweitens müssen die Verbraucher am dadurch entstehenden Gewinn angemessen beteiligt werden. Des weiteren muß geklärt werden, ob die wettbewerbsbeschränkende Maßnahme, die der Streitpunkt ist, unerläßlich für die Erreichung der Ziele ist. Als vierter Punkt muß sichergestellt werden, ob trotz wettbewerbsbeschränkender Betätigungen oder Vereinbarungen ein Wettbewerb unter den beteiligten Waren stattfinden kann (vgl. Zäch 1994, S. 75-83).

Eine Verbesserung der Warenverteilung ist durch das bereits existierende flächendeckende Buchhandelsnetz kaum noch möglich, lediglich die Aufrechterhaltung dieses Netzes kann angestrebt werden. Durch eine Aufhebung der Buchpreisbindung käme es zu harten Konkurrenzkämpfen zwischen den Händlern, bei dem kleine oder spezialisierte Sortimenten im Preiskampf unterliegen würden. Die flächendeckende Literaturversorgung könnte durch den Rückgang der Buchhandlungen nicht mehr gewährleistet werden. Um die zweite Voraussetzung für eine Freistellung zu erfüllen, sind nicht nur finanzielle Vorteile von Belang, sondern auch beispielsweise das umfangreiche Angebotsspektrum, die Anzahl der Buchhandlungen oder die qualifizierte Beratung durch das Personal. Die Erfüllung der dritten Voraussetzung hat den Zweck der Hinterfragung der Notwendigkeit einer kartellistischen Maßnahme zur Erreichung eben genannter Ziele. Mit der vierten Bedingung soll verhindert werden, daß der Wettbewerb durch die Freistellung einer Vereinbarung ausgeschaltet werden könnte (vgl. Everling 1997a, S. 55-66).

Falls eine Freistellung durchgesetzt wird, geschieht dies entweder in Form einer Einzelfreistellung, oder es werden ganze Gruppen von Vereinbarungen und aufeinander

abgestimmten Verhaltensweisen freigestellt. Letzteres wird in Anspruch genommen, wenn es sich um häufig vorkommende Vereinbarungen mit kartellistischem Charakter handelt. Daher ist es im Einzelfall sinnvoll zu überprüfen, ob eine Vereinbarung vielleicht bereits durch eine Gruppenfreistellung vom Verbot befreit ist, bevor man einen Einzelfreistellungsersuch startet (vgl. Zäch 1994, S. 83 f.).

Die Entscheidung darüber, ob eine wettbewerbsbeschränkende Maßnahme nach Art. 85 Abs. 3 EGV freizustellen ist, beruht zumeist auf einer Ermessensgrundlage der Kommission. Wichtig für die Entscheidung ist die Frage, ob eine Freistellung nicht nur Vorteile für die anfragenden Parteien bieten würde, sondern auch Vorteile für die Gemeinschaft mit sich brächte. Um dies begründen zu können, obliegt es den betroffenen Unternehmen, selbst Beweismaterial zu besorgen und der Kommission vorzulegen, sowie Alternativen anzubieten, falls die Kommission Einwände erhebt (vgl. Zäch 1994, S. 94- 101).

#### 1.3.1. Urteil der Kommission im Fall VBVB / VBBB

Die niederländische Vereinigung von Verlegern, Buchhändlern, Buchgroßhändlern, Buchimporteuren und Buchclubunternehmern (VBVB) und der im niederländisch sprechenden Teil Belgiens ansässige Dachverband (VBBB) von Vereinigungen, denen Verleger, Buchhändler und andere mit dem Buchwesen in Verbindung stehenden Berufsgruppen angehören (vgl. Zäch 1994, S. 206), befürchteten, daß die Preisregelungen durch Importe aus dem Ausland und insbesondere durch Reimporte unterlaufen werden könnten. Daher beschlossen sie eine Vereinbarung, durch die die Mitglieder sich wechselseitig zur Festsetzung und Durchführung von Endverkaufspreisen verpflichteten (vgl. Everling 1997a, S. 20 f.). Diese Vereinbarung wurde am 21. Januar 1949 beschlossen, am 2. Juli 1958 geändert und am 30. Oktober 1962 von der VBBB und am 3. November 1962 von der VBVB aufgrund der Verordnung Nr. 17 bei der Kommission angemeldet. Die Vereinbarung regelt den Buchhandel zwischen Belgien und den Niederlanden ( ABl. 1982).

Am 25. November 1981 entschied die Kommission, daß diese Vereinbarung gegen Art. 85 Abs. 1 EGV verstoße und eine Freistellung nach Art. 85 Abs. 3 EGV nicht in Frage käme. Die jeweiligen nationalen Vereinbarungen der beiden Länder wurden

allerdings nicht angegriffen, da sie den Gemeinsamen Markt nicht beschränkten (vgl. Everling 1997a, S. 20 f.).

Die Kommission bemerkte, daß die Auswirkungen der wettbewerbsbeschränkenden Maßnahme vor allem Dritte treffen würde, die nicht am Preisbindungsabkommen teilnehmen wollten. Denn die Vereinbarung zwischen Belgien und den Niederlanden sah vor, daß die beteiligten Verleger jeweils nur an die beteiligten Buchhändler des Nachbarstaates liefern durften. Daraus folgt, daß ungebundene Buchhändler keine Chance hatten, die preisgebundenen Bücher aus dem anderen Land zu beziehen und weiterzuverkaufen. Eine Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels lag somit auf der Hand (vgl. Langbein 1989, S. 97).

Der VBVB und der VBBB haben beim EuGH gegen diese Entscheidung geklagt. Den beiden Verbänden zufolge erziele die Vereinbarung eine verbesserte Buchproduktion und -verteilung, da der Festpreis es den Verlegern gestatte, mit den Gewinnen aus Bestsellern mit großer Auflage und schnellem Umschlag auch risikoreiche Bücher mit schwierigem Absatz und weniger Gewinn zu produzieren. Des weiteren wären die Händler dazu imstande, größere Buchsortimente zur besseren Bedienung der Kundenschaft bereitzustellen und somit einen Beitrag zur Verbreitung einer hohen Zahl von unterschiedlichen Werken leisten zu können. Dementsprechend müßte sich der Handel auf leicht verkäufliche Bücher beschränken, wenn es keine Preisbindung mehr gäbe. Auch die Verleger könnten nicht mehr das Risiko zur Produktion von schwierigeren Titeln übernehmen. Kleine spezialisierte Verlage wären dadurch in ihrer Existenz bedroht. Die Titelvielelt würde sinken, ebenso die Zahl der Buchhändler, die nur durch ein umfangreiches Sortiment zur optimalen Kundenbetreuung in der Lage sind. An ihre Stelle würden mehr Händler rücken, die durch den Verkauf von Bestsellern und anderen leicht verkäuflichen Werken auf raschen Umsatz hoffen. Zum Ausgleich für die Preisherabsetzung bei Bestsellern würde notwendigerweise die Preiserhöhung bei den anderen Werken folgen (vgl. Zäch 1994, S. 206 f.).

Diese für eine Preisbindung häufig eingesetzten Argumente erkannte der EuGH nicht an. Seiner Meinung nach könne ein Rückgang der Titelvielelt und der Sortimentsbuchhandlungen als Folge einer Abschaffung der Buchpreisbindung nicht bewiesen werden. Alleine der Rückgang der Sortimentsbuchhandlungen trotz Preisbindung zeige, daß dies auf andere Ursachen zurückzuführen sei. Auch den Vertrieb von Büchern über Warenhäuser und anderen Verkaufsstellen sieht der Gerichtshof eher als positiv an, da so weite Bevölkerungsschichten erreicht werden könnten. Außerdem

könnten die Klägerinnen nicht beweisen, ob eine Verbesserung der Buchproduktion und -verteilung, erzeugt durch die Wirkungen der Vereinbarung, für den zwischenstaatlichen Handel tatsächlich erbracht werde. Somit ist also bereits eine der vier Voraussetzungen, die laut Art. 85 Abs. 3 EGV zur Freistellung vom Verbot nach Art. 85 Abs. 1 EGV erforderlich sind, nicht erfüllt, und der EuGH kann damit die Abweisung der Klage der VBVB und der VBBB begründen (vgl. Zäch 1994, S. 206-208). Auch der Beschwerde der beiden Vereinigungen, daß die Kommission den einheitlichen Sprachraum achten müsse und nicht nur die Staatsgrenzen zu beachten habe, konnte nicht nachgegangen werden, da es im Text des Art. 85 EGV ausdrücklich um einzelne Mitgliedstaaten geht und nicht um sonstige Einheiten (vgl. Langbein 1989, S. 98).

Zudem darf die Kommission nur eine Freistellung nach Art. 85 Abs. 3 EGV erteilen, wenn die vier dazu nötigen Voraussetzungen erfüllt sind. Ist auch nur eine der Bedingungen nicht erfüllt, so kann die Kommission auch nicht aus kulturellen Gründen eine Freistellung gewähren (vgl. Langbein 1989, S. 106).

### 1.3.2. Urteil der Kommission im Fall Publisher's Association - „Netto-Bücher“- Vereinbarungen

Wie auch im Fall VBVB / VBBB hat die Kommission im Fall der englischen Publisher's Association - „Netto-Bücher“-Vereinbarungen den Antrag auf Freistellung abgelehnt.

Ein Grund für diese Ablehnung war beispielsweise die Nichterfüllung der Bedingung, daß die wettbewerbsbeschränkende Maßnahme nicht unerläßlich zur Verwirklichung der Ziele war. Die Vereinigung hingegen sah das anders. Ihrer Meinung nach würden die Buchhändler ohne eine Preisbindungsvereinbarung weniger Bücher zum Verkauf anbieten, da sie befürchten müßten, daß sie durch billigere Buchangebote ihrer Konkurrenz ihr Sortiment nicht verkaufen könnten. Infolge dessen käme es zu einem Rückgang der Anzahl von Sortimentsbuchhandlungen. Da aber die Sortimenter durch die Auslage der Bücher notwendig für den Verkauf der Verlagserzeugnisse sind, wären die Verleger gezwungen, die Auflagen zu verkleinern. Dadurch würden die Produktionskosten für die einzelnen Titel steigen und somit auch die Buchpreise. Um diese Auswirkungen auf dem Buchmarkt nicht entstehen zu lassen, betrachtet es

die Vereinigung als unbedingt notwendig, feste Ladenpreise für Bücher zuzulassen, so daß der Preiswettbewerb unter den einzelnen Titeln verhindert wird.

In diesem Verfahren sollte es jedoch nicht um die Entscheidung über das beste Vertriebssystem für den britischen Buchmarkt gehen, sondern die Kommission mußte über ein Preisbindungsgesetz urteilen, welches Exporte in andere Mitgliedstaaten, insbesondere Irland, sowie auch Importe und Reimporte einbezieht. Der Preiswettbewerb im Buchhandel wird somit zwischen den Mitgliedstaaten ausgeschaltet.

Wie auch im Urteil über die Anfrage der VBVB / VBBB sieht die Kommission auch in diesem Fall die kollektive Festsetzung von Endverkaufspreisen mit der Folge der Wettbewerbsbeschränkung zwischen Mitgliedstaaten nicht als unerlässlich an, um den Vertrieb bzw. das Veröffentlichen von Büchern zu verbessern. Auch das Argument der Vereinigung, eine kollektive Vereinbarung zwischen Buchhändlern und Verlegern sei notwendig, da ein Verleger nicht jedem einzelnen Buchhändler seine einheitlichen Bedingungen mitteilen könne, trifft bei der Kommission auf Unverständnis. Für sie ist die Bündelung der Mitteilungen an die Buchhändler kein Grund, diese Vereinbarung mit solch weitreichenden Bedingungen über einheitliche Buchpreise zu füllen und damit auch den Handel zwischen den Mitgliedstaaten zu beschränken.

Ihrer Meinung nach ist die kollektive Vereinbarung nicht notwendig, da die Sortimenter jeweils ein begrenztes Buchangebot haben und der Großteil des Buchumsatzes durch Bücher einiger weniger Verlage erzielt wird. Daher sei der zusätzliche Verwaltungsaufwand durch die Buchhändler, die verschiedenen Buchpreisbindungssysteme der einzelnen Verleger einzuhalten, durchaus zu bewältigen. Außerdem müssen nach dem derzeit gültigen System die irischen Sortimenter die Weiterverkaufspreise der Netto-Bücher sowieso von Titel zu Titel bestimmen, da sie die in britischen Pfund festgelegten Verlagspreise in irische Pfund umrechnen müssen.

Auch das Argument der Vereinigung, daß die Vereinbarung Buchhändlern beim Ankauf die Gewißheit gibt, daß für ihre Konkurrenten die gleichen Bedingungen gelten wie für sie, ist für die Kommission nicht von Belang. Ebenso die Begründung, daß die Einhaltung und Durchsetzung der Vereinbarung nur durch die Vereinigung möglich sei, betrachtet die Kommission nicht als Rechtfertigung für eine kollektive Vereinbarung mit Standardverkaufsbedingungen.

Aus oben genannten Gründen betrachtet die Kommission die Vereinbarung als nicht unerlässlich zur Erreichung der Ziele und kann somit nicht vom Verbot nach Art. 85 Abs. 1 EGV freigestellt werden, da eine Vereinbarung nur durch Art. 85 Abs. 3 EGV

vom Verbot ausgenommen werden kann, wenn alle vier dafür notwendigen Voraussetzungen erfüllt sind (vgl. Zäch 1994, S. 144-148).

Die Publisher's Association erhob Klage gegen dieses Urteil, wurde aber in erster Instanz abgewiesen. Die Begründungen der Kommission wurden bestätigt, und außerdem könnten sich die britischen Verleger nicht auf die eventuellen Nachteile auf dem irischen Buchmarkt berufen, auch wenn ein gemeinsamer Sprachraum bestünde.

Der Gerichtshof wiederum bemängelte diese Entscheidung, da im EGV nichts darauf hinweise, daß die positiven Resultate eines Abkommens auch in dem Mitgliedstaat anzutreffen sein müssen, in dem die Vereinbarung beschlossen wurde. Außerdem war er der Meinung, daß der einheitliche Sprachraum bei der Entscheidung berücksichtigt werden müsse. Daher wurde das Urteil der ersten Instanz und der Kommission hinsichtlich der Freistellung aufgehoben. Da die Vereinbarungen jedoch durch Importe aus den USA unterlaufen wurden, gaben die Verleger die Vereinbarung freiwillig auf, und es kam zu keiner weiteren Entscheidung über die Freistellung (vgl. Everling 1997a, S. 22).

Aufgrund des gemeinsamen Sprachraums zwischen Großbritannien und Irland lassen sich Ähnlichkeiten mit der Diskussion über die Buchpreisbindung im deutschsprachigen Raum feststellen. Dennoch hat diese Entscheidung keinen Vorbildcharakter für den deutschsprachigen Raum, da das Net Book Agreement der Publisher's Association eine horizontale Vereinbarung ist. Das Sammelreverssystem hingegen beruht auf vertikalen Vereinbarungen.

### **1.3.3. Urteil der Kommission im Fall Leclerc**

Etwa ein Jahr nach dem VBVB / VBBB-Urteil kam es zu einem erneuten Rechtsstreit um die Buchpreisbindung. Diesmal ging es um die französische Buchpreisregelung. Einige Buchhändler und die Union syndicale des libraires de France hatten die Geschäfte der Leclerc-Gruppe angeklagt, da sie die vom Verleger festgesetzten Mindestpreise unterboten, obwohl sie laut Gesetz zur Einhaltung dieser Preise verpflichtet sind.

Der EuGH hat daraufhin untersucht, ob die französische Gesetzgebung zur Festsetzung und Einhaltung von Endverkaufspreisen mit dem Gemeinschaftsrecht im Ein-

klank steht. Er ist zu einem positiven Ergebnis gekommen. Lediglich die damaligen Import- und Reimportregelungen verstießen gegen den Vertrag.

Als Begründung gab er an, daß das Europarecht das Festsetzen von Endverkaufspreisen bei Verlagserzeugnissen nicht verbiete, vorausgesetzt, daß es den freien Warenverkehr zwischen den Mitgliedstaaten nicht behindere. Neben mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen sind außerdem solche nationalen Rechtsvorschriften nach Art. 30 EGV verboten, nach dem nur der Hauptimporteur einen Endverkaufspreis für seine Importe festlegen darf oder nach dem Reimporten der ursprüngliche Preis wieder auferlegt werden muß. Es sei denn, es ist nachweisbar, daß die Bücher lediglich zur Wiedereinfuhr und damit zur Umgehung der Preisbindung ins Ausland geschafft wurden (vgl. Zäch 1994, S. 208).

Die Art. 30 ff. EGV beinhalten Anweisungen, welche die Aufgabe haben, „die Einheit des Gemeinsamen Marktes vor der Errichtung künstlicher Handelsschranken zu schützen und nationale Hürden für den freien Warenverkehr auf ihre gemeinschaftsrechtliche Berechtigung hin zu überprüfen“ (Großhardt 1995, S. 50). Daher wurde das Gesetz dahingehend geändert, daß die französischen Importeure die im Ausland festgelegten oder empfohlenen Preise übernehmen müssen, wenn sie die importierten Bücher aus einem EG-Mitgliedstaat beziehen (vgl. Everling 1997a, S. 24).

Da der EuGH zu der Überzeugung gelangt ist, daß das nationale Preisbindungsgesetz in Frankreich keine Auswirkungen auf den zwischenstaatlichen Handel hat, kann es nach Gemeinschaftsrecht nicht verboten werden und ist somit zulässig.

Es gibt aber Argumente, die gegen diese Entscheidung sprechen. Bei früheren Urteilen des EuGH war man nicht der Ansicht, daß nationale Preisbindungssysteme nicht den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen könnten. So z.B. beim Urteil im Fall Cementhandelaren. Hier äußerte der EuGH: „Ein sich auf das gesamte Gebiet eines Mitgliedstaats erstreckendes Kartell hat schon seinem Wesen nach die Wirkung, die Abschottung der Märkte auf nationaler Ebene zu verfestigen; es verhindert somit die vom Vertrag gewollte gegenseitige wirtschaftliche Durchdringung und schützt die inländische Produktion“ (EuGH 1972).

Auch das Ansiedeln von Herstellern oder Verkäufern von Büchern aus den übrigen Mitgliedstaaten werde durch ein nationales Preisbindungssystem erschwert, da sie nicht in Preiswettbewerb mit den einheimischen Buchhändlern treten können.

Durch das Gesetz wird Frankreich zu einer Art Preisinsel, was viele Unternehmen anderer Mitgliedstaaten durch das Einführen ihrer Verlagserzeugnisse ausnutzen wollen, da ihre Exporte frei sind.

Letztendlich läßt sich jedoch behaupten, daß dieses Urteil zur Festigung der Buchpreisbindungssysteme der Mitgliedstaaten beiträgt (vgl. Zäch 1994, S. 209 f.).

#### 1.3.4. Gemeinschaftsrechtliche Untersuchung des Sammelreverses

Im Jahre 1993 stellten die deutschen und österreichischen Verlage, die am Buchpreisbindungssystem in Deutschland und Österreich teilnehmen, einen Freistellungsantrag nach Art. 85 Abs. 3 EGV an die Kommission. Hervorgerufen wurde dieser Antrag durch den Beitritt Österreichs zur Europäischen Union, da dessen Buchpreisbindungssystem mit dem deutschen System verknüpft ist.

Aus der doppelten Bedeutung des Buches als Wirtschaftsgut und als Kulturgut, in dem sich die Sprache eines Volkes und dessen Geistesleben ausdrückt, ergibt sich, daß einerseits die Regelung des Binnenmarktes und des freien Wettbewerbs und andererseits die Bedeutung der Kultur beachtet werden muß (vgl. Everling 1997a, S. 14 f.).

In Deutschland bestehen keine horizontalen Absprachen zwischen Verlegern. Der Sammelrevers ist lediglich eine organisatorische Maßnahme zur Bündelung der zahlreichen Einzelverträge zwischen Buchhändlern und Verlegern. Daher sollte nicht ohne weiteres von einem abgestimmten Verhalten im Sinne von Art. 85 EGV ausgegangen werden. Denn nach Auffassung des Gerichtshofes reicht ein bloßes Parallelverhalten nicht aus, sondern eine koordinierte Verhaltensweise, hervorgerufen durch ein bewußtes Zusammenwirken wäre Voraussetzung. Außerdem steht es jedem Unterzeichner des Reverses frei, Änderungen vorzunehmen und Unternehmen aus dem Vertrag zu streichen, mit denen er keine Bindung eingehen möchte. Auch diese Tatsache spricht dafür, daß der Sammelrevers nicht unbedingt zu einem abgestimmten Verhalten führen muß. Zudem steht es den Verlagen frei, ob sie jeden einzelnen Titel preislich binden möchten. Das System greift also nur minimal in den Wettbewerb ein, muß allerdings als spürbar bezeichnet werden (vgl. Everling 1997a, S. 42 f.).

Ob das deutsch-österreichische Sammelreverssystem aber auch nach Art. 85 Abs. 1



EGV auf dem Gemeinsamen Markt einschränkend wirkt, ist dadurch noch nicht erwiesen. Der Gerichtshof ist der Auffassung, angelehnt an die amerikanische rule of reason, daß eine Absprache nicht als wettbewerbsbeschränkend zu bewerten ist, wenn sie wettbewerbsfördernd ist. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn durch die Vereinbarung der bestehende Wettbewerb erhalten bleibt oder sogar vermehrt wird. Der Sammelrevers stellt eine Förderung des Buchmarktes dar, denn er ermöglicht es einer hohen Anzahl von Verlagen und Buchhandlungen, miteinander im Wettbewerb zu stehen. Er gestattet eine vielseitige Präsentation der Bücher, eine qualifizierte Beratung und ein stabiles Preisniveau im angemessenen Bereich. Ohne die Möglichkeit, Preise für bestimmte Buchtitel festzulegen, würde die Zahl der Buchhandlungen und somit auch der Umfang der Angebotspalette zwangsläufig zurückgehen. Eine Abschaffung der Preisbindung würde also keineswegs den Wettbewerb vermehren, sondern ihn mindern.

Da es zwischen Österreich und Deutschland keine Sprachbarrieren gibt, steht auch dem Austausch von Büchern nichts im Wege. Das erkennt man schon daran, daß ca. 70 % der in Österreich verkauften Bücher aus Deutschland stammen. Aber nicht nur die gemeinsame Sprache, sondern auch der gemeinsame kulturelle Hintergrund muß bei der Anwendung des Art. 151 Abs. 4 EGV in Verbindung mit Art. 85 EGV beachtet werden. In der deutschen Geschichte wurde Kultur und somit auch das Buch niemals auf eine bestimmte Nation oder einen bestimmten Staat bezogen, sondern immer auf den gesamten deutschen Sprachraum.

Der Binnenmarkt, der nach Art. 7a EGV innerhalb der EU angestrebt wird, ist durch die Verschmelzung des österreichischen und deutschen Buchhandels über den Sammelrevers bereits hergestellt. Es bestehen keine Hürden mehr für den Handel zwischen den beiden Staaten (vgl. Everling 1997a, S. 43-47).

Am 29. Juli 1994 erklärte die Kommission die Verträge durch einen Comfort Letter zwar als von Art. 85 Abs. 1 EGV erfaßt, aber es gäbe genügend Gründe für eine Freistellung. Die Kommission erkannte, daß der vorgesehene Sammelrevers die Titelvielfalt, die Anzahl der Sortimentsbuchhandlungen und die Lagerhaltung fördert und somit die Bevölkerung mit Verlagserzeugnissen versorgt werden könnte. Die Buchpreisbindung fördert also nicht nur den Vertrieb, sondern auch die Erhaltung des Buches als Kulturgut. Durch den Comfort Letter wurden die Verleger dazu aufgefordert, ihre Preise in Deutsche Mark und österreichische Schilling anzugeben, um die Preise in beiden Ländern einander anzugleichen.

Am 28. Juni 1996 wurde der Comfort Letter bis zur endgültigen Entscheidung der Kommission über eine Freistellung oder eine Unterbindung verlängert (vgl. Everling 1997a, S. 15 f.).

Wie diese endgültige Entscheidung aussieht und aus welchen Gründen sie beschlossen wurde, wird an anderer Stelle dieser Arbeit ausgeführt.

#### 1.3.5. Kulturpolitische Bedeutung der Buchpreisbindung im Gemeinschaftsrecht

Erstaunlicherweise wurden bei den Entscheidungen der Kommission und der ersten Instanz im Fall VBVB / VBBB kulturelle Aspekte völlig außer acht gelassen. Lediglich der Gerichtshof ging beim Rechtsstreit mit der Publisher's Association in diese Richtung, da er den gemeinsamen Sprachraum zwischen Großbritannien und Irland berücksichtigte. Die überwiegende Ignoranz der Kultur ist um so erstaunlicher, als daß alle Mitgliedstaaten, die eine Buchpreisbindung zulassen oder sogar vorschreiben, dies meist mit den kulturellen Besonderheiten des Buches begründen.

Das Thema Kultur wurde in der Europäischen Union immer zwiespältig behandelt. Einerseits soll die Union die verschiedenen Völker Europas immer enger vereinen und somit ein gemeinsames kulturelles Verständnis fördern. Andererseits soll sie die Identität der Mitgliedstaaten und somit deren Kultur achten. So ist es auch seit dem Vertrag von Maastricht im Gemeinschaftsrecht verankert (vgl. Everling 1997a, S. 26). Ähnlich wie in Deutschland, wo die Kulturhoheit bei den einzelnen Ländern liegt, sind auch die Mitgliedstaaten der EU für ihre Kulturpolitik zuständig. Es gibt jedoch Anzeichen dafür, daß ein kultureller Austausch stattfindet, wie z.B. durch Austauschprogramme für Studenten oder die Öffnung des Zugangs zu Bildungseinrichtungen.

Die Union hat die Voraussetzungen des Binnenmarktes immer auch auf Personen und Waren mit kulturellem Bezug angewandt, da es laut Vertrag keine Einschränkungen in dieser Richtung gibt. Inhaltlichen Einfluß auf den Warenverkehr mit kulturellen Gütern nahm die Gemeinschaft jedoch nie.

Durch dieses dezentrale Zuständigkeitsverständnis im Bereich der Kultur wurde auch die Behandlung der Buchpreisbindung geprägt. Sie wurde nach Wettbewerbsbedingungen auf ihre Rechtmäßigkeit überprüft; für die Kultur fühlte sich die Gemeinschaft nicht zuständig.

Wie bereits erwähnt, war der erste Schritt in diese Richtung die Anerkennung der Sprachgemeinschaft zwischen Großbritannien und Irland.

Durch den Vertrag von Maastricht sollte diese ambivalente Situation geklärt werden. In Art. 128 des Maastrichter Vertrages wird der Union keine eigene Kulturpolitik zugesprochen, vielmehr soll sie aber zur Erhaltung der Kulturen der Mitgliedstaaten beitragen und die Zusammenarbeit unter ihnen fördern. Diese Querschnittsklausel sollte vor allem dann beachtet werden, wenn es z.B. um die Anwendung der Wettbewerbsregeln in Bezug auf ein Wirtschaftsgut geht, welches zugleich Kulturgut ist (vgl. Everling 1997a, S. 28-31). Die Querschnittsklausel für Kultur besagt, „daß die Gemeinschaftsorgane bei der Wahrnehmung aller Kompetenzen, die ihr im Vertrag übertragen sind, die kulturellen Belange zu berücksichtigen und mit den Zielen der jeweiligen Bestimmungen abzuwägen haben“ ( Everling 1997a, S. 33).

Art. 151 EGV (entspricht Art. 128 des Maastrichter Vertrages) steht der Gemeinschaft also keine eigene Kulturpolitik zu und gibt den Gemeinschaftsorganen auch nicht das Recht, eine solche eigenständig zu entwickeln, denn Kulturpolitik bleibt weiterhin in der Hand der Mitgliedstaaten.

Das gibt ihnen aber nicht das Recht, vom Gemeinschaftsrecht mit der Begründung einer kulturellen Notwendigkeit abzuweichen. Natürlich ist es schwierig für die Gemeinschaftsorgane, nicht ihre eigenen Kulturvorstellungen bei der Untersuchung der Vertragsziele einzubringen, sondern die Kulturpolitik der betreffenden Mitgliedstaaten zu achten. Da es im Bereich der Buchpreisbindung verschiedene Auffassungen unter den Mitgliedstaaten gibt und eine einheitliche Regelung in diesem Bereich nicht möglich ist, resultieren dadurch Schwierigkeiten bei der Handhabung der Preisbindung für Bücher.

Eine Nichtbeachtung des Art. 85 EGV nur aus Gründen der Kultur kommt natürlich nicht in Frage. Aber der Art. 151 EGV muß unbedingt in die Überlegungen der Kommission einbezogen werden, wenn es um Vereinbarungen mit kulturellen Bezügen geht, zumal bei Art. 85 EGV der Kommission ein Ermessensspielraum (»kann«) eingeräumt wird (vgl. Everling 1997a, S. 34-37).

### **1.3.6. Zwischenfazit**

Aus der vorangehenden Darstellung ergibt sich, daß gemeinschaftsrechtlich betrachtet nichts gegen rein nationale Buchpreisbindungssysteme einzuwenden ist. Dabei ist es gleichgültig, ob das System durch privatrechtliche Verträge zwischen Unternehmen oder durch staatliche Gesetze aufrecht erhalten bleibt. Lediglich wenn die Preisbindung die Grenzen zu anderen Mitgliedstaaten überschreitet, liegt ein Verstoß gegen den Gemeinschaftsvertrag vor.

Inländische Buchhändler haben die Möglichkeit, preisbindungsfreie Bücher aus dem Ausland zu reimportieren, da diese nicht erneut unter den Festpreis fallen dürfen. Es sei denn, sie werden lediglich zu diesem Zweck, nämlich der Umgehung der Preisbindung, ins Ausland gebracht.

Aus diesem Grunde sind staatliche Gesetze zur Durchführung einer Buchpreisbindung sicherer, da hier alle Händler, ohne Ausnahme, zur Einhaltung der festen Preise verpflichtet sind. Unternehmerische Vereinigungen hingegen müssen versuchen, möglichst viele Sortimenter zu binden, um die Gefahr der Reimporte möglichst gering zu halten (vgl. Langbein 1989, S. 267).

## **2. Buchpreisbindung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union**

Die unterschiedlichen Buchpreisbindungssysteme der Mitgliedstaaten lassen sich in privatrechtliche Vereinbarungen und gesetzliche Regelungen unterteilen. Außerdem gibt es Mitgliedstaaten ohne Preisbindungssysteme, in denen ein freier Buchmarkt existiert.

Das System in Schweden wird in Kapitel 3 als Beispiel für ein Land, in welchem die Buchpreisbindung abgeschafft wurde, ausführlich dargestellt und hier nur grob erläutert. Das deutsche System als Beispiel für ein Land mit Buchpreisbindung wird in Kapitel 4 abgehandelt.

### **2.1. Privatrechtliche Vereinbarungen**

#### **2.1.1 Bundesrepublik Deutschland**

An dieser Stelle soll nur kurz erwähnt werden, daß die Preisbindung für Bücher in Deutschland aufgrund eines Sammelreverssystem organisiert ist, welcher eine Bündelung von Einzelverträgen zwischen interessierten Verlegern und Buchhändlern darstellt. Seit 1993 schließt der Sammelrevers auch österreichische und schweizerische Buchhändler und Verleger ein. Aufgrund einer Entscheidung der EU-Kommission wurde der grenzüberschreitende Sammelrevers im Februar 2000 mit Wirkung zum 1. Juli 2000 aufgelöst. In Deutschland wird das Sammelreverssystem beibehalten und in Österreich wird die Buchpreisbindung fortan durch ein Gesetz geregelt.

#### **2.1.2. Dänemark**

In Dänemark gibt es seit 1837 eine Buchpreisbindung. Sie wird durch die Vereinbarung „Gemeinsame Handelsregelungen“ zwischen dem dänischen Verlegerverband und der Dänischen Buchhändlervereinigung geregelt. Das Abkommen ist bei der EU-Kommission angemeldet. Die dänischen Verleger sind zu 100 % im Verlegerverband und dürfen laut Vereinbarung nur die Buchhändler beliefern, die dem Buchhändler-

verband angehören. Diese Buchhändler sind dazu verpflichtet, den vom Verleger festgesetzten Einzelhandelspreis vom Käufer zu verlangen.

Gesetzliche Erfassung von Wettbewerbsbeschränkungen gibt es in Dänemark erst seit der Verabschiedung des Monopolgesetzes am 31. März 1955. Laut Gesetz sind einschränkende Maßnahmen nicht grundsätzlich verboten, doch unterliegen sie der Kontrolle der Monopolüberwachungsbehörde. Vertikale Preisbindungen, die Mindestpreise und somit auch Festpreise binden sollen, sind nicht erlaubt. Es sei denn, die Monopolüberwachungsbehörde gewährt eine Freistellung. Am 6. Juni 1956 wurden Bücher, Musikalien, Tages- und Wochenzeitungen vom Verbot der vertikalen Preisbindung durch die Monopolaufsichtsbehörde freigestellt. Als Begründung wurde die befürchtete Schädigung des Niveaus der Literatur und der Qualität der buchhändlerischen Dienstleistung angegeben (vgl. Langbein 1989, S. 9-12).

Die preisliche Bindung ist allerdings nur gestattet, wenn die Bücher 140 Kronen oder mehr kosten. Außerdem gilt die Preisbindung nur während des Erscheinungsjahres und in den darauf folgenden 12 Monaten. Für Bücher unter 140 Kronen, für alle ausländischen Bücher (vgl. Geoffrey 1996, S. 27 f.) und für Schulbücher ist die Buchpreisbindung untersagt. Rabatte dürfen außer an Bibliotheken nicht gewährt werden. In welcher Höhe, kann der Buchhändler selbst bestimmen (vgl. Clement 1998).

### **2.1.3. Niederlande**

In den Niederlanden haben sich Verlage und Buchhändler in einer Vereinigung, der „Vereinigung zur Förderung der Belange des Buchhandels (VBBB)“, zusammengeschlossen und sich verpflichtet, Bücher preislich zu binden bzw. gebundenen Preise einzuhalten. Dieses Kartellabkommen wurde vom bestehenden Preisbindungsverbot freigestellt (vgl. Everling 1997a, S. 19). Die Preisbindung gilt für alle Buchgattungen und Buchhändler dürfen den Kunden keine Rabatte gewähren. Lediglich Bibliotheken dürfen sie einen Rabatt von 10% und ab einem Kauf von 15 Exemplaren von 15% einräumen. Zwei Jahre nach Erscheinen des Buches wird der Ladenpreis freigegeben. Dennoch halten sich die meisten Buchhändler weiterhin an den früheren Listenpreis (vgl. Clement 1998). Aus dem Ausland eingeführte Bücher werden von den dem System angehörenden Sortimentern, zu dem im Ausland festgelegten umgerechneten Preis verkauft. Reimportierte Bücher, die nur ins Ausland transportiert

wurden, um die inländische Preisbindung zu umgehen, müssen zum ursprünglich festgesetzten Preis verkauft werden, da im Ausland kein wirklicher Handel stattgefunden hat

(vgl. Everling 1997a, S. 19 f.).

## **2.2. Gesetzliche Regelungen**

### **2.2.1. Frankreich**

In Frankreich wird die Buchpreisbindung durch eine staatliche Regelung organisiert. Früher waren hier alle vertikalen Preisbindungen, einschließlich der für Bücher, verboten. Erlaubt war lediglich eine Empfehlung für Endverkaufspreise (vgl. Everling 1997a, S. 22 f.). Nachdem aber große Handelsketten damit warben, ihre Bücher weit unter dem empfohlenen Preis zu verkaufen, wurde auch die Empfehlung für Buchpreise untersagt. Nun sahen sich alle Sortimenter aus Konkurrenzgründen dazu gezwungen, Bestseller zu so niedrigen Preisen anzubieten, daß es zu massiven Einkommensverlusten kam. Durch die Verteuerung der schwierigen Werke hofften sie, den Verlust auszugleichen. Daher wurde am 10. August 1981 das französische Buchpreisbindungsgesetz, das sogenannte „Loi-Lang“, verabschiedet (vgl. Langbein 1989, S. 24 f.). Jeder Verleger und jeder Importeur mußte von nun an laut Gesetz einen Endverkaufspreis für seine Verlagserzeugnisse festsetzen und ihn im Buch oder auf den Buchumschlag aufdrucken. Der Einzelhändler ist dazu verpflichtet, das Buch nicht unter 95 % des vom Verlag festgesetzten Preises zu verkaufen (vgl. Rürup/Kloppfleisch/Stumpp 1997, S. 199). Die aus anderen EU Mitgliedsstaaten importierten Bücher müssen zu den empfohlenen oder festgesetzten Preisen des jeweiligen Landes angeboten werden. Reimportierte Bücher müssen mindestens den ursprünglich vom Verleger festgesetzten Preis haben, wenn sie nur ins Ausland ausgeführt wurden, um das vorliegende Gesetz zu umgehen (vgl. Everling 1997a, S. 24).

### **2.2.2. Griechenland**

Voraussetzung für die Eingliederung Griechenlands in die Europäische Union am 1. Januar 1981 war die Angleichung des griechischen Wirtschaftsrechts an das Recht der EU. So trat am 26. März 1978 das griechische Gesetz in Kraft, welches den Schutz des Wettbewerbs und die Kontrolle von Monopolen zum Inhalt hat. Außer einem Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb und Kartelle gab es bis dato keine staatlichen Regelungen betreffend Wettbewerbsbeschränkungen (vgl. Langbein 1989, S. 32 f.).

Vor etwa zwei Jahren wurde in Griechenland ein Gesetz zur Buchpreisbindung erlassen.

Demnach dürfen die Einzelhändler 10% Rabatt auf Bücher gewähren bzw. für öffentliche Einrichtungen, beispielsweise für Schulen und Bibliotheken, die Höhe des Rabatts selbst bestimmen. Die festen Ladenpreise gelten für alle Bücher für zwei Jahren nach ihrem Erscheinen (vgl. Clement 1998 ).

### **2.2.3. Österreich**

Wie oben bereits erwähnt, hat Österreich sein Buchpreisbindungssystem im Jahre 1993 auf das deutsche Sammelreversmodell umgestellt. Zuvor waren horizontale und vertikale Preisbindungsvereinbarungen üblich, was durch die Ausnahme von Verlagserzeugnissen vom österreichischen Kartellgesetz möglich war. So lag ein Handelsbrauch vor, nach dem ein Verleger Preise für seine Erzeugnisse bestimmen konnte. Ein Abweichen von diesen Preisen durch die Buchhändler wurde als Verstoß gegen das österreichische Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb betrachtet (vgl. Everling 1997a, S. 18).

Das Sammelreverssystem ist am 1. Juli 2000 ausgelaufen und durch ein Buchpreisbindungsgesetz nach französischem Vorbild abgelöst worden. Neu ist jedoch die Aufhebung der Preisbindung bei einzelnen Exemplaren eines Titels, die länger als sechs Monate beim Händler lagern. Ebenfalls erlischt die Preisbindung bei Titeln, die bereits länger als zwei Jahre auf dem Markt sind.



#### **2.2.4. Portugal**

**Auch in Portugal hat sich das Buchpreisbindungssystem kürzlich geändert. Bis dahin durften Verleger Preise für ihre Handelsobjekte, z.B. durch Aufdruck auf Rechnung oder Buchumschlag bestimmen. Es gab keine Verträge oder schriftliche Vereinbarungen zwischen den Verlegern und Buchhändlern. Somit hatte der Verleger auch keine rechtlichen Einklagemöglichkeiten gegenüber den Buchhändlern, welche die Preisbindung umgingen. Einzig mögliche Sanktion wäre daher ein Lieferboykott auf Seiten der betroffenen Verleger gewesen. Aus Angst vor einer solchen Liefersperre, beachteten die portugiesischen Buchhändler daher die Endverkaufspreise der Verlage. Der vom Verleger festgesetzte Endverkaufspreis für Schulbücher durfte nicht den vom Minister für Erziehung und dem Minister für Handel und Tourismus bestimmten Höchstpreis überschreiten. Diese Sonderregelung galt nur für in Portugal verlegte Schulbücher.**

Auch den Importeuren von ausländischen Büchern war es gestattet, Endverkaufspreise festzusetzen. Dazu gab es einen speziellen Umrechnungskurs, der ihnen bei der Bestimmung der Verkaufspreise dienlich sein sollte. Der Kurs wurde für den Abnehmer günstiger, je mehr Bücher er dem Importeur abnahm (vgl. Langbein 1989, S. 64-67).

**Seit einigen Jahren gibt es in Portugal ebenfalls ein Gesetz, welches die Verlage zur Festsetzung von Endverkaufspreisen verpflichtet. Das Gesetz ist allerdings nicht sehr eng strukturiert, da die Buchhändler Rabatte bis zu 10% gewähren dürfen. Außerdem werden die Festpreise 18 Monate nach Erscheinen eines Buches aufgehoben und Schulbücher werden überhaupt nicht an feste Preise gebunden (vgl. Clement 1998).**

#### **2.2.5. Spanien**

Auch in Spanien wird die Buchpreisbindung gesetzlich geregelt. Dieses Gesetz wurde am 12. März 1975 vom Parlament verabschiedet und verpflichtet die Einzelhändler dazu, die Bücher nur zu denen in den Büchern aufgedruckten Preisen zu verkaufen. Wer genau diese Preise festlegen sollte, wurde in dem Gesetz nicht näher er-

läutert. Durch das Königliche Dekret vom 26. Oktober 1979 in Verbindung mit der ministeriellen Anordnung vom 10. Dezember 1980 wurde diese Frage geklärt. Von da an waren die Verleger dazu verpflichtet, Endverkaufspreise für ihre Verlagserzeugnisse festzusetzen. Diese Preise mußten den Groß- und Einzelhändlern mitgeteilt werden, was beispielsweise durch das Zusenden eines Kataloges erfolgen konnte. Da die Buchhändler gesetzlich zur Einhaltung der Preise gezwungen sind, ist eine Vertragsabschließung zwischen Verlegern und Buchhändlern überflüssig. Verstöße gegen das Buchgesetz werden, je nach Gewichtung des Vergehens, mit Geldstrafen oder einigen Tagen Berufsverbot geahndet. Nicht alle Bücher unterliegen in Spanien der Preisbindung. Bibliophile Bücher, Kunstbücher und Werke, die bereits vor Inkrafttreten des Gesetzes erschienen sind, sind von der Buchpreisbindung ausgenommen. Ausnahmen bilden des weiteren Bücher, die nur durch Subskription, Versandbuchhandel oder Hausverkauf erworben werden können, sowie Bücher, die zu einer Serie gehören. Die gesetzliche Regelung gilt ebenfalls nicht für Bücher, die auf Messen, Kongressen oder dem „Nationalen Tag des spanischen Buches“, einer jährlichen Verkaufsausstellung für Neuerscheinungen, erworben werden.

Bisher hat es in Spanien noch keine Probleme mit verbilligten Reimporten gegeben. Ob die ursprünglichen Festpreise bei Reimporten zu beachten sind, wird in dem Gesetz nicht ausdrücklich bejaht. Man kann aber dennoch davon ausgehen, da das Gesetz besagt, daß die Festpreise ungesetzliche Konkurrenzhandlungen vermeiden sollen. Bei Unterpreisverkäufen handelt es sich zwangsläufig um eine ungesetzliche Wettbewerbshandlung, unabhängig davon, ob das Buch im In- oder Ausland bezogen wurde.

Einem Importeur steht es frei, ob er für die von ihm eingeführten Bücher Preise festlegen möchte. Entschließt er sich dazu, dann hat er eine Liste mit Wechselkursen zur Preisbestimmung zu verwenden, die einige Importeure für sich verbindlich vereinbart haben, um unlauteren Wettbewerb zu vermeiden (vgl. Langbein 1989, S. 68-72).

## **2.3. Freie Buchmärkte**

### **2.3.1. Belgien**

Zur Zeit gibt es in Belgien keine Buchpreisbindung. Im französischsprachigen Teil Belgiens wurde schon lange keine Preisbindung für Bücher mehr praktiziert, da ca. 85 % der dort verkauften Bücher aus Frankreich importiert werden.

Im niederländischsprachigen Teil Belgiens hingegen herrschte ein kollektives vertikales Buchpreisbindungssystem. Die in einem Verband zusammengeschlossenen Verleger, Großhändler und Sortimenter verpflichteten sich, nur zu dem vom Verleger festgesetzten Endverkaufspreis Bücher zu verkaufen. Die strikte Einhaltung der Vereinbarung konnte durch die „Vereniging ter Bevordering van het Vlaamse Boekwezen (VBVB)“ jedoch nicht durchgesetzt werden, da nur ca. ein Drittel des gesamten Buchumsatzes über die Mitglieder der Vereinbarung lief (vgl. Langbein 1989, S. 4 f.). Mittlerweile werden auch im flämischen Teil Belgiens keine festen Buchpreise mehr vereinbart, da ca. 70 % der niederländischsprachigen Bücher aus den Niederlanden importiert werden (vgl. Geoffrey 1996, S. 14). Daher wird über ein neues System, wie etwa eine staatliche Regelung nach dem Vorbild Frankreichs, nachgedacht (vgl. Everling 1997a, S. 21).

### **2.3.2. Finnland**

Die Buchpreisbindung in Finnland wurde im Jahre 1971 aufgehoben. Es wurde durch ein System ersetzt, in dem die Verleger Preisempfehlungen für den Einzelhandel vergaben. Seit den 80er Jahren wichen die Sortimenter zunehmend von den empfohlenen Preisangaben ab.

Der Direktvertrieb der Verlage nahm zu, und die Großverlage verhandelten ihre Lieferbedingungen individuell mit jedem Abnehmer. Der Verkauf von Büchern über Supermärkte und Buchklubs kurbelte den Preiswettbewerb so stark an, daß Buchhandlungen in ländlichen Gegenden und Kleinstädten zur Schließung gezwungen wurden.

Lediglich die Buchhändler haben die Möglichkeit, Remittenden an den Verlag zurückzugeben, falls vorher dementsprechende Vertragsbedingungen ausgehandelt

wurden. Für Buchklubs und Warenhäuser gibt es diese Möglichkeit normalerweise nicht (vgl. Geoffrey 1996, S. 11 f.).

### **2.3.3. Großbritannien**

Seit September 1995 gibt es in Großbritannien keine Buchpreisbindung mehr. Seit März 1997 ist es sogar verboten, Bücher preisgebunden anzubieten (vgl. Preuß Neudorf 1999, S. 70).

Bis zu diesem Zeitpunkt galt dort das zwischen den der Publisher's Association angehörenden Verlegern abgeschlossene Net Book Agreement. Es wurde ergänzt durch ein Abkommen zwischen Verlegern, die nicht der Vereinigung angehörten. Das britische Kartellgericht stellte diese Vereinbarungen vom sonstigen Preisbindungsverbot frei (vgl. Everling 1997a, S. 21). Ein sogenanntes „Netto-Buch“ bezeichnet ein Buch, welches zum „Netto-Preis“ veröffentlicht wird. Der Nettopreis ist ein vom Verleger festgesetzter Endverkaufspreis, der für einen bestimmten Zeitraum gilt und unter dem das Nettobuch nicht verkauft werden darf (vgl. ABI. 1989). Die beteiligten Verleger waren demnach verpflichtet, die Verkaufsbedingungen anzuwenden, wenn sie ihre Bücher preisgebunden verkauften. Ihnen stand die Entscheidung frei, ob sie ein Buch zum „Net Book“ deklarieren wollten. Auch die Buchhändler waren nur dann dazu verpflichtet, die festgesetzten Preise anzuwenden, wenn sie sich den Verkaufsbedingungen unterwarfen. Da es keine Alternative gab, wurde die Preisbindung überwiegend eingehalten.

Es war vorgesehen, daß die Festpreise auch in Irland verwendet werden sollten. Für andere Länder galt diese Preisbindung jedoch nicht. Als Vorsorgemaßnahme gegen Reimporte aus diesen Ländern durften gebundene Händler die reimportierten Bücher nur zu Net-Book-Preisen verkaufen.

Da das Abkommen Irland mit einbezog und auch für Reimporte galt, entschied die EU- Kommission, daß die Vereinbarung gegen Art. 85 Abs. 1 EGV verstoße. Eine Freistellung wurde abgelehnt. Die Klage gegen diese Entscheidung, hervorgebracht durch die Publisher's Association, wurde in erster Instanz abgewiesen. Es hieß, es sei nicht zulässig, daß die Vereinigung britischer Verleger sich auf die Nachteile auf dem irischen Buchmarkt berufe. Der Gerichtshof bemängelte diese Entscheidung mit der Begründung, daß die Vereinbarung den einheitlichen Sprachraum berücksichtige

und nichts in Art. 85 Abs. 3 EGV darauf hinweise, daß eine Freistellung nur bewilligt werden könne, wenn die positiven Wirkungen dieses Abkommens auch in dem Land anzutreffen sind, in dem die beteiligten Verleger ansässig sind. Daher wurden die Entscheidungen der Kommission und der ersten Instanz aufgehoben, soweit sie die Freistellung verweigerten.

Da die Verleger ihre Vereinbarungen, die durch Importe aus den USA unterlaufen wurden, freiwillig aufgaben, kam es zu keinem erneuten Urteil über den Freistellungsersuch (vgl. Everling 1997, S. 21 f.).

Eigentlich war die Aufhebung des britischen Buchpreisbindungssystems schon lange nur noch eine Frage der Zeit. Bereits 1993 löste sich die Verlagsgruppe Reed International aus dem Net Book Agreement. 1994 folgte der Verlag Hodder Headline und mit dem Ausscheiden der Großverlage HarperCollins, Random House und der Mediengruppe Pearson mit Penguin und Viking war der Fall des britischen Preiskartells praktisch besiegelt (vgl. NZZ 1995). Obwohl die Verleger in der Hoffnung auf größere Umsätze das Net Book Agreement zu Fall brachten, sehen sie ihre Gewinne heute geschmälert. Während sie früher die Ladenpreise diktieren konnten, befinden sie sich heute unter dem Druck der Buchhändler, die ihnen Konditionen abverlangen. Die Zahl der Veröffentlichungen ist in der Zeit nach der Aufhebung der Preisbindung erheblich gestiegen. Während es 1987 ca. 55.000 neue Titel jährlich waren, kamen zehn Jahre später ca. 100.000 Neuerscheinungen auf den Markt. Immer weniger der Novitäten sind jedoch einigermaßen lange im Verkauf, und der Markt ist somit eher instabil.

Auch eine Konzentration ist in der Verlagslandschaft zu beobachten, da aus vielen Kleinverlagen einige Verlagsriesen entstanden sind (vgl. NZZ 23. Februar 1998).

#### **2.3.4. Irland**

Das Buchpreisbindungssystem in Irland orientierte sich sehr stark am britischen Net Book Agreement. Allerdings schlossen die irischen Verleger keinen Vertrag über die Anwendung der vertikalen Preisbindung miteinander ab, sondern bildeten ein sogenanntes Gentlemen's Agreement. Es gab also keine rechtskräftigen Absprachen unter ihnen.

Da man sich am britischen System orientierte, stand es auch hier jedem Verleger frei, ob er für seine Bücher Endverkaufspreise festlegen wollte. Bei Wunsch einer Preisbindung schickte er bei Lieferung der Bücher eine Rechnung mit, die mit den Lieferbedingungen des Net Book Agreements identisch waren. Durch Annahme der Lieferung akzeptierte der Buchhändler den Vertrag, welcher ihn verpflichtete, die vom Verlag bestimmten Preise nicht zu unterlaufen (vgl. Langbein 1989, S. 46).

Heute gibt es in Irland keine Preisbindung mehr. Im Jahre 1992 wurde die Anwendung des britischen Net Book Agreements von der Europäischen Kommission verboten, da ein Verstoß gegen Art. 85 EGV festgestellt wurde (vgl. Fishwick 1998, S. 2).

### **2.3.5. Italien**

Früher gab es zwei Preisbindungsvereinbarungen zwischen dem italienischen Verlegerverband und der italienischen Buchhändlervereinigung. Eine betraf Schulbücher, die andere bezog sich auf alle restlichen Bücher. Letztere beinhaltete das Preisbindungssystem und regelte, wann den Verlagen der Direktverkauf an den Endabnehmer gestattet wurde. Außerdem wurden die verschiedenen Voraussetzungen und entsprechenden Höhen für Rabattgewährungen aufgelistet. Auch die Verlage mußten die von ihnen festgelegten Preise beim Publikumsverkauf einhalten. Theoretisch waren lediglich die Mitglieder der Verbände zur Einhaltung der festen Preise verpflichtet. Praktisch sah es aber so aus, daß größtenteils auch die Buchhändler ohne Mitgliedschaft die Preise beachteten, da sie auf den Buchumschlägen aufgedruckt waren.

Durch das Schulbuchabkommen waren die Buchhändler zur Einhaltung der vom Verlag festgelegten Preise verpflichtet. Rabatte durften auf Schulbücher nicht gegeben werden, und Verlagen war es nicht gestattet, direkt an den Endabnehmer zu verkaufen. Es sei denn, der Buchhändler verweigerte die Belieferung.

Für aus dem Ausland importierte Bücher gab es einen speziellen Umrechnungskurs, der den Buchhändlern die Kalkulation vereinfachen sollte. Da der Buchhändler die Kosten, die ihm durch die Einfuhr dieser Bücher entstanden, mit in die Kalkulation einbeziehen durfte, waren die Preise ausländischer Bücher in Italien dennoch nicht einheitlich (vgl. Langbein 1989, S. 48-52).

Am 19. Juni 1996 wurde von der italienischen Wettbewerbsbehörde die Vereinbarung zwischen der Verlegervereinigung und der Buchhändlervereinigung außer Kraft gesetzt, die besagte, daß Supermärkte und Kaufhäuser, die mehr als 10% Rabatt gewähren und Buchhändler, die mehr als 5% Rabatte geben, nicht beliefert werden. Vorerst wurden die Listenpreise der Verlage dennoch eingehalten und es wurden nur geringfügig Rabatte gewährt. Das galt auch für Schulbücher, deren Preise mittlerweile nicht mehr gebunden waren. Seit 1997 gewähren Supermärkte jedoch immer höhere Rabatte. Bei Schulbüchern beispielsweise 10% und bei Massensliteratur bis zu 20%. Im übrigen gibt es in Italien keine Regelung die besagt, für welchen Zeitraum die Preise der Bücher gebunden bleiben müssen. Es scheint, als bewege sich der italienische Buchmarkt in Richtung eines deregulierten Buchmarktes (vgl. Clement 1998).

#### **2.3.6. Luxemburg**

Seit dem 16. Juni 1970 existiert in Luxemburg das Gesetz über Wettbewerbsbeschränkungen. Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen werden durch dieses Gesetz nicht grundsätzlich verboten, sondern dem Wirtschaftsminister wird die Befugnis erteilt, von der „Kommission für Wettbewerbsbeschränkungen“ als mißbräuchlich betrachtete Vereinbarungen zu verbieten. Solche Vereinbarungen sind laut Gesetz beispielsweise durch Unternehmen abgestimmte Verhaltensweisen, die den Wettbewerb verhindern, einschränken oder verfälschen könnten und gegen das öffentliche Interesse verstoßen. Außerdem solche Verhaltensweisen von Unternehmen, die durch Ausnutzung ihrer marktbeherrschenden Stellung gegen das Interesse der Allgemeinheit zuwiderhandeln.

Vertikale Preisbindungen wurden generell bereits durch die Großherzogliche Verordnung vom 9. Dezember 1965 verboten. Dieses Verbot wurde durch das Gesetz über Wettbewerbsbeschränkungen übernommen. Herstellern und Händlern ist es demnach nicht gestattet, Mindestpreise festzulegen. Es dürfen Preisempfehlungen vergeben werden, die jedoch nicht als Mindestpreise deklariert werden dürfen. Eine Ausnahme von diesem Verbot gilt für Bücher. Die luxemburgischen Verleger nutzen diese Freistellung und vereinbaren mit den einheimischen Buchhändlern Einkaufspreise und Endverkaufspreise. Den Sortimentern steht es jedoch frei, ob sie diese

Preise einhalten wollen oder ob sie den Kunden Rabatte gewähren möchten. Der Abgabepreis darf lediglich den Einkaufspreis des Buchhändlers nicht unterbieten. Obwohl es kein Verbot gegen die Preisbindung importierter Bücher gibt, wird sie nicht durchgeführt. Die importierten Bücher aus Deutschland und Frankreich, die einen Großteil der in Luxemburg verkauften Bücher ausmachen, werden zu freien Preisen auf dem Markt angeboten. In Übereinkunft mit dem staatlichen Preisamt wurde ein spezieller Umrechnungskurs für Bücher vereinbart, der ca. 10 % über dem jeweiligen offiziellen Bankumtauschkurs liegt. Große Buchhandlungen verstoßen jedoch häufig gegen den Bücherumtauschkurs, in dem sie ihrer Kundschaft Rabatte gewähren, um so ihren Gewinn durch die günstigen Einkaufskonditionen an die Verbraucher weiterzugeben. Die Großsortimenter können sich dieses Verhalten erlauben, da sie keine Sanktionen zu befürchten haben (vgl. Langbein 1989, S. 53-56).

#### **2.3.7. Schweden**

Eine ausführliche Darstellung der Situation in Schweden wird in Kapitel 3 vorgenommen. Daher soll an dieser Stelle nur kurz erwähnt werden, daß durch ein Verbot des schwedischen Preis- und Kartellamts im Jahre 1965 die bis dahin vollzogene Form der Buchpreisbindung am 1. April 1970 aufgehoben wurde. Nach fünf Jahren des freien Buchmarktes begann der Staat, kulturell wertvolle Titel gezielt zu subventionieren. Heute wird ca. ein Drittel der schwedischen Belletristik vom Staat unterstützt. Seit den 80er Jahren werden auch Buchhandlungen geringfügig vom Staat subventioniert (vgl. Rürup/Klopfleisch/Stumpp 1997, S. 206).

#### **2.4. Gesamtdarstellung**

Anhand der vorangehenden Darstellung läßt sich feststellen, daß es innerhalb der Europäischen Union kein Land gibt, in dem noch nie ein Buchpreisbindungssystem existiert hat. Der überwiegende Teil verfügt noch heute über ein solches System, sei es privatrechtlich oder hoheitlich geregelt. Die Entwicklung in Großbritannien, Irland, Luxemburg und Belgien zeigt auf, daß die Buchpreisbindung dort aufgrund der hohen Anzahl an Importen nicht mehr haltbar war und zugunsten eines deregulierten



Buchmarktes aufgehoben werden mußte. Am Beispiel Belgiens läßt sich erkennen, daß eine preisliche Bindung von Büchern weiterhin angestrebt wird, da über ein Buchpreisbindungsgesetz nachgedacht wird. Auch in Österreich mußte nach Verbot des Drei-Länder-Sammelreverses durch die EU- Kommission über eine gesetzliche Neuregelung nachgedacht werden, damit der Buchmarkt, der zu ca. 70% aus deutschen Importen besteht, in Zukunft nicht den Gesetzen der freien Marktwirtschaft unterliegt.

Die folgende Tabelle soll zu einem raschem Überblick über die verschiedenen Preisbindungssysteme der Mitgliedstaaten verhelfen.

Mitgliedstaat	Privatrechtliche Vereinbarung	Gesetzliche Regelung	Freier Buchmarkt	Bemerkung
<b>Belgien</b>			X	Tendenz zur gesetzlichen Regelung
Bundesrepublik Deutschland	<b>X</b>			Beibehaltung des Sammelreverssystems
Dänemark	X			Mit Einschränkungen
Finnland			X	Aufhebung 1971
Frankreich		X		Vorbildfunktion für Buchpreisbindungsgesetze
Griechenland		X		Buchpreisbindung vorher verboten
Großbritannien			X	Aufhebung des NBA 1995
Irland			X	Nach Urteil der EU-Kommission 1992 gefallen
Italien			X	Preiswettbewerb trotz privatrechtlicher Vereinbarungen
Luxemburg			X	Importe nicht preisgebunden

<b>Mitgliedstaat</b>	<b>Privatrechtliche Vereinbarung</b>	<b>Gesetzliche Regelung</b>	<b>Freier Buchmarkt</b>	<b>Bemerkung</b>
Niederlande	X			Durch VBBB geregelt
Österreich		X		Ablösung des Sammelreverssystems durch gesetzliche Regelung am 1.7.2000
Portugal		X		Nicht eng strukturiert
Schweden			X	Aufhebung 1970
Spanien		X		Bereits seit 1975

### **3. Aufhebung der Buchpreisbindung: Fallbeispiel Schweden**

Im folgenden Kapitel, das sich hauptsächlich an der Studie von Thomas Richter (1995) orientiert, wird der Buchmarkt in Schweden dargestellt. Ein historischer Abriss vor dem Wegfall der Buchpreisbindung soll ein besseres Verständnis für die darauf folgende Situation in Schweden geben. Im weiteren beschränkt sich dieser Text auf rein buchhändlerische Marktsituationen, das heißt, andere Wirtschaftssektoren und Wirtschaftslagen werden ausgeklammert.

#### **3.1. Aufbau des Buchmarktes vor Wegfall der Preisbindung**

Schon vor 1970 konzentrierte sich das Verlagswesen zu einigen großen Verlagshäusern, die den Hauptanteil des Marktes ausmachten. Sie waren teilweise in Konzerne eingebunden, die der Buchverkauf nur peripher tangierte. Der Buchmarkt wurde so enger an die Gesamtwirtschaft gebunden und bekam eine sichere Daseinsgrundlage. Die meisten großen Verlage lieferten schon damals ihre Produktionen direkt an die vollsortierten Buchhandlungen aus. Für mittlere und kleine Verlage verlief der Versand über Grossisten an den Buchhändler. Es gab drei Grossisten, die sich den Markt teilten. Ihre Aufgabe lag in der Simplifikation des Vertriebes. Der Zwischenbuchhändler Seelig & Co. vereinfachte den Vertrieb für kleine Verlage, indem er ihre Programme auf Lager hielt und jederzeit ausliefern konnte. Ein anderer Grossist, Pressbyrå, der Zwischenhändler und gleichzeitig Endverkäufer war, belieferte, neben Buch- und Papierhandlungen, Obst- und Lebensmittelgeschäften und Hotels, hauptsächlich private Kioske und Zigarettengeschäfte. Mit Taschenbüchern, die oftmals auch ohne vorherige Bestellung geliefert wurden, erzielte er seinen Hauptgewinn. Für die Belieferung von kleinen und ländlichen Buchhandlungen war die Bokcentralen verantwortlich, die sich im Besitz von Verlegern befand.

Der schwedische Sortimentsbuchhandel teilte sich in drei Gruppen auf. In A-Kommissionäre, B-Kommissionäre und Landbuchhandlungen. Die A-Kommissionäre besaßen ein breitgefächertes und vollsortiertes Literaturangebot. Sie erhielten von den Verlagen bis zu fünf Titelexemplare in Kommission. Weitere Titel konnten auf Rechnung bestellt werden. Die B-Kommissionäre hatten ein eher eingeschränktes Sortiment, konnten aber jeden Titel über Bokcentralen bestellen. Das Literaturange-

bot der Landbuchhandlungen war sehr eng begrenzt. Es konnte aber auch hier jeder Titel über die Bokcentralen schnell bestellt werden. Diese konnten ein breites Sortiment vorrätig halten, da Verlage für die Lagerkosten der Bokcentralen aufkamen.

Die größte Dichte an A-Buchhandlungen befand sich in Stockholm, während in ländlichen Gebieten vor allem B-Kommissionäre und Landbuchhandlungen existierten. Dieses Buchhandelsnetz ist mit der Bevölkerungsdichte in städtischen und ländlichen Umgebungen vergleichbar. Dies verdeutlicht, welche enorme Wichtigkeit die B- und Landbuchhandlungen für die Landbevölkerung einnahmen (vgl. Richter 1995, S. 48-54).

### 3.1.1. Sonderbestimmungen für den schwedischen Buchhandel

Dem Buchhandel wurde in den 60er Jahren durch wirtschaftliche Maßnahmen geholfen, den vitalen Literaturbetrieb aufrecht zu erhalten. Hierzu gehört beispielsweise das Alleinrecht der Sortimenten beim Bezug von Lehrbüchern. Diese waren nahezu komplett für den Buchhandel innerhalb des Kommissionsabkommens reserviert. Es stellte für sie eine große Stütze dar, da der Umsatz mit Lehrbüchern nicht geringfügig war. Außerdem stand nur eine begrenzte Anzahl von literarischen Gattungen auch für andere Einzelhandelsbetriebe zur Verfügung. Die Rede ist vom „freien Sortiment“, welches Bibeln, Kalender, Jahrbücher und Neuerscheinungen beinhaltete. Medien mit einem Wert über 19 SEK durften jedoch nur an den Sortimenter verkauft werden. Dieses Vorrecht wird in Schweden „ensamrätten“ genannt und im folgenden als Qualitätsbuchmonopol bezeichnet.

Des weiteren gab es noch eine „Konzessionspflicht durch den Verlegerverband mittels Festlegung einer Obergrenze an Buchhandlungen und Forderung eines Fähigkeitsnachweises zur Erhaltung eines geschlossenen Marktes“ (Richter 1995, S.56). Diese Anordnung trug zur Errichtung eines organisierten Buchhandelsnetzes bei. Außerdem war es ein Mittel zur Vermeidung von Konkurrenz. Als nicht zu vergessendes Element, sei an die Preisbindung erinnert, welche dem Buchhandel viel Sicherheit bot (vgl. Richter 1995, S. 55 f.).

### 3.1.2. Buchpreisbindung in Schweden

**Erste Syndikate und Kartelle bildeten sich bereits durch die Industrialisierung zu Anfang des 20. Jahrhunderts. Während des Ersten Weltkrieges entstanden viele staatliche Monopole, wie z.B. für Tabak und Alkohol. Seit dieser Zeit versuchte die Regierung mehr und mehr, die Wirtschaft zu kontrollieren. Sie erließ Verordnungen über Wettbewerbsbeschränkungen und Preisabsprachen, die sich jedoch immer wieder veränderten.**

Erst nach dem Zweiten Weltkrieg festigten sich die Vorhaben der Regierung und es trat mit dem 20. Juni 1946 das „Gesetz zur Überwachung von Wettbewerbsbeschränkungen in der Wirtschaft“ in Kraft. Es sollte den Umfang des existierenden Wettbewerbs feststellen, da im Krieg erhebliche staatliche Maßnahmen auf die Wirtschaft und somit auch auf die Preisgestaltung erforderlich waren (vgl. Erhorn 1963, S. 45-56). Das Gesetz sollte wettbewerbsbeschränkende Verträge und Monopole erfassen (vgl. Erhorn 1963, S. 163-165).

Ein wichtiges Gesetz für den Buchhandel wurde am 25. September 1953, mit Ergänzung am 1. Juni 1956, verabschiedet. Es beinhaltete die Untersagung von Wettbewerbsbeschränkungen und Verbot das Festsetzen von Preisen zwischen Unternehmen und folgenden Handelsstufen, wenn vorher nicht der Rat um Genehmigung dafür gebeten wurde. Bereits ein Vorschlag zur Gestaltung des Preises war nicht rechtens, wenn dieser nicht gleichzeitig den Hinweis bot, daß die Preisempfehlung unterschritten werden durfte.

Das neue Gesetz, das Verbot der sogenannten schwedischen Bruttopreisbindung, sollte den Wettbewerb anstoßen, den Zugang zum Markt erweitern und Preissenkungen bewirken. Als Sonderregelung des Wettbewerbsgesetzes erwies sich § 4 als sehr entgegenkommend für den Buchhandel. Dieses Gesetz lautet in deutscher Übersetzung: „Eine Genehmigung [...] wird nur erteilt, wenn anzunehmen ist, daß die Wettbewerbsbeschränkung Kosteneinsparungen begünstigt, die im wesentlichen den Verbrauchern zugute kommen, oder im übrigen zu einer vom Standpunkt der Allgemeinheit aus zweckmäßigen Ordnung beitragen, oder wenn andere besondere Ursachen dafür sprechen“ (Richter 1995, S. 58).

Büchern wurde dieser Schutz zugeteilt, da man andernfalls eine Einbußung von qualitätsvoller Literatur gegenüber Bestsellern vermutete. Das Kartellamt förderte durch seine Maßnahme die zukunftsorientierte schwedische Kulturpolitik, indem sie Litera-

tur weitgehend verbreitete. Dieser Ausnahmefall ist heute noch in der schwedischen Gesetzgebung anzutreffen, betrifft den Buchhandel jedoch nicht mehr (vgl. Richter 1995, S. 57-60).

### **3.2. Aufhebung der Buchpreisbindung bzw. Bruttopreisbindung**

#### **3.2.1. Diverse Sichtweisen hinsichtlich der Aufhebung der Preisbindung**

Im Oktober 1965 beschloß das Gewerbeaufsichtsamt, die Preisbindung für Verlags-erzeugnisse aufzuheben, mit der Begründung, daß freie Preise keine negativen Auswirkungen auf dem Buchmarkt mehr mit sich bringen würden. Der Wegfall der Preisbindung sollte die gestiegenen Buchpreise herabsetzen und somit für die Verbraucher von Nutzen sein. Bis zum 1. April 1970 wurde dem Buchhandel Zeit eingeräumt, sich auf die zukünftige Konkurrenzsituation einzustellen. Mit diesem Tag wurden alle schützenden Vereinbarungen aufgehoben und das Buch wurde den Gesetzen eines freien Marktes unterstellt. Erst kurz vor Ablauf der Ausnahmeregelung für Verlagserzeugnisse kam es zu heißen Diskussionen unter den Fachleuten. Man diskutierte über mögliche Konsequenzen bei freien Buchpreisen und darüber, wie man am wirksamsten das Buchhandelsnetz schützen könnte. Außerdem versuchte man, eine Ersatzlösung für das bisherige Kommissionssystem zu erarbeiten. Diese Punkte waren jedoch nicht einfach zu untersuchen und zu erarbeiten, da es keinerlei Fakten darüber gab, was nach Fall der Preisbindung passieren würde, und sich somit alles an Hypothesen orientieren mußte. Die Entwicklung des Buchmarktes nach Abschaffung der festen Ladenpreise wurde von den Sortimentern sowie von den Verlegern unterschiedlich betrachtet. Die Konkurrenz durch Buchclubs und Warenhäuser wurde den Sortimentern nicht recht bewußt, da sie keinerlei Gespür für solche Situationen kannten. Einige Buchhändler glaubten, ihr zukünftiges Dasein durch ihren ausgebauten Service und ihr breites Literaturangebot weitgehend gesichert zu haben. Andere jedoch befürchteten einen großen Rückgang der Buchhandlungen und eine Verteuerung bzw. einen Verlust von intellektueller Literatur. Des weiteren sorgte man sich um die unabdingbar steigende Konzentration von Großverlagen, da diese bei freien Preisen kostengünstiger kalkulieren können. Die Monopolbildung würde mit dem Ziel des freien Wettbewerbs nicht mehr konform gehen. Große Verlage sahen

nun neue strukturelle Chancen für sich und blickten gelassen den Veränderungen entgegen. Bemühungen von Seiten des Verlegerverbandes und vor allem kleinerer Verlage, den Fall der Buchpreisbindung abzuwenden, fanden kein Gehör. Der schwedische Buchhändlerverband versprach, das Schul- und Qualitätsbuchmonopol sowie die Niederlassungskontrolle aufzuheben, falls die festen Ladenpreise erhalten blieben. Dieser Vorschlag fand jedoch keine Zustimmung, da bei Fall der Buchpreisbindung die Sonderrechte ohnehin ungültig würden. Der Vorschlag des Buchhändlerverbandes war also ein reiner Verzweiflungsakt (vgl. Richter 1995, S. 60-65). Die Regierung argumentierte mit den Gründen der Wirtschaftlichkeit und sah erhebliche Rationalisierungen im Buchhandel erzielbar. Der Aspekt, daß das Buch auch Kulturgut ist, wurde hierbei völlig außer acht gelassen. Erwähnenswert ist ebenfalls die kulturpolitische Argumentation der Verleger und Buchhändler, die sich hinter ihr nur vor wirtschaftlichen Wettbewerb schützen wollten. Die Konzessionspflicht und das Schulbuchmonopol stellten für sie beispielsweise ein angenehmes Hilfsmittel dar. Der Buchhandel war teilweise ermüdet und ruhte sich auf seinen Sonderregelungen aus. Dies zeigte sich in der Umbruchsituation sehr offensichtlich. Es wurde um Hilfe von außen, bei Ausbildung, Personalpolitik und bei Beratung im Marketing gebeten. Letztlich wird klar, daß die Diskussionen hauptsächlich ums wirtschaftliche Überleben gingen und nicht so sehr um die kulturpolitischen Auswirkungen der Aufhebung des Ladenpreises (vgl. Richter 1995, S. 66 f.).

### **3.2.2. Änderungen der Buchhandelsabkommen**

Als am 1. April 1970 die schwedische Buchpreisbindung aufgehoben wurde, fielen gleichzeitig das Qualitätsbuchmonopol und die Konzessionspflicht. In dem Abonnement-Abkommen von 1969 wurde jedoch vereinbart, daß die Art des alten Kommissionsbuchhandels weitergeführt werden sollte.

Das Abonnement-Abkommen ordnete in § 1 an, welche Buchhändler und Verleger ihm beitreten durften. Wie deren Geschäftsbeziehungen untereinander verlaufen sollten, zeigt § 2:

„Der Buchhändler verpflichtet sich, von jedem Buchverleger ein Exemplar in Kommission zu nehmen und während einer gewissen Zeit die Neuheiten des Verlages anzubieten (Abonnement). Der Buchverleger verpflichtet sich, jedem Buchhändler

ein Abonnementexemplar jedes neuen Titels zukommen zu lassen“ (Richter 1995, S. 68).

Dieses Abkommen weist auf, daß sich keine großen Unterschiede zwischen den früheren A-Kommissionären und den jetzigen Abonnementbuchhändlern ergaben. Lediglich eine Reduzierung der Titelexemplare ist hier zu verzeichnen. Die B-Kommissionäre wurden nach 1970 als Grossistkunden bezeichnet. Beide Buchhandelsgruppen wurden fortan mit dem Oberbegriff Fachbuchhandel zusammengefaßt.

Der Buchversand an Abonnementbuchhandlungen ging weiter von den Verlagen und dem Zwischenbuchhändler Seelig aus. Das Unternehmen Seelig übernahm ab 1970 zunächst einige Aufgabenfelder der Bokcentralen und ab 1973 dessen gesamten Versandbuchhandel. Das heißt, Seelig trat nun auch die Distribution für kleinere Sortimenter an, die von ihm für alle empfehlenswerten Neuerscheinungen Probeexemplare erhielten. Durch die Errichtung eines Zentrallagers konnten die Grossistkunden jetzt Literatur an einer bestimmten Stelle erwerben.

Trotz des Zwischenbuchhandels konnten die Verlage auch unmittelbar an die Buchhandlungen ausliefern. Der Versandbuchhandel durfte jedoch keine Bücher an Vereine und Verbände weiterverkaufen, sondern mußte diese Kunden dem Sortimenter überlassen. Lediglich Bibliotheken hatten die Erlaubnis, über Seelig Medien zu bestellen (vgl. Richter 1995, S. 68 f.).

Die Situation in den Buchhandlungen selbst wandelte sich „vom personalintensiven Buchladen zu einem Selbstwahlsystem, in dem der Kunde selbst in klar voneinander abgetrennten Abteilungen das Angebot sichten konnte“ (Richter 1995, S. 70). Man versuchte, den Gewinn durch Personalabbau zu steigern.

Verleger und Sortimenter vereinbarten, daß Verlage Zirkapreise für ihre Produktionen angeben sollten. So konnte der Buchhändler seine Preisgestaltung danach richten und mußte keine zeitaufwendigen Kalkulationen erstellen. Die Buchhändler-rabatte konnten weiterhin auf der Basis der Endpreise berechnet werden. Mit diesem System wurde an den alten Regelungen der Preisbindung festgehalten. Dies geschah zum einen aufgrund eines Zusammengehörigkeitsgefühls und zum anderen aus Gewohnheit. Allerdings verzeichnete man auch hier schon, kurz nach Aufhebung der Preisbindung, Tendenzen der Verbilligung von Bestsellern. Der Mengenrabatt der Verlage bei Staffelläufen war daran nicht unschuldig (vgl. Richter 1995, S. 70-72). Vor allem Waren- und Kaufhäuser drängten sich mit einem großen und günstigen Angebot an Bestsellern auf den Buchmarkt. Sie boten einen Preisnachlaß von



10 % - 24 %. Dies führte schon früh zu einem Konkurrenzverhalten bei Trivilliteratur, welche schließlich und endlich auch ein Teil des Sortiments bei Fachbuchhandlungen ausmachte (vgl. En Bok om böcker 1972, S.152).

Aus Angst vor dem neuen Wettbewerb beschlossen die Buchhändler, neben dem abgeänderten Kommissionssystem weitere gemeinsame Vereinbarungen zu treffen. „Hier ist der Ausbau kollektiver Reklame über ein geplantes Marktforschungsinstitut zu nennen, zum anderen die Einrichtung eines Finanzierungsinstituts, welches bei wirtschaftlichen Fragen zur Beratung bereitstehen und Kapital zur Verfügung stellen sollte“ (Richter 1995, S. 73).

Im Herbst 1971 wurden die Buchpreise als Ausgleich zu dem gestiegenen Mehrwertsteuersatz um 3 % angehoben. Trotz des Abkommens, sich nach Zirkapreisen zu richten, wurde diese Empfehlung von den Buchhändlern lückenlos befolgt. Durch ständig steigende Mehrwertsteuern (1971 lag sie bei 15 %) geriet der Staat in die Rolle eines Preistreibers und veranlaßte den Buchhandel zu immer weiteren Überlegungen über Preiserhöhungen. Der Staat erreichte somit immer höhere Buchpreise und stand seinem Ziel, dem Erlangen von Niedrigpreisen, selbst im Weg. Der Wunsch nach Ermäßigung der Mehrwertsteuer bei Büchern fand trotzdem kein Gehör (vgl. Richter 1995, S. 73 f.).

Das Abonnement-Abkommen hielt nur eine kurze Zeit. Der Buchverkauf stagnierte, und die Verlage bekamen einen Großteil ihrer Bücher zurückgesendet. Des weiteren wurde das System der Zirkapreisangaben mit der Zeit eher als unangenehm empfunden. Die Sortimentler wollten ihre Preise nun selbst bestimmen und sich keinem Rat der Verleger mehr beugen. Als neue Vereinbarung trat am 1. April 1973 das Fachbuchhandelsabkommen in Kraft. Es verlangte, daß eine Buchhandlung 4000 Titelexemplare der aktuellen schwedischen Literatur im Depot haben sollte. Bei Bedarf mußte jedes Buch bestellt werden, welches von Verlagen produziert wurde, die dem Abkommen beigetreten waren. Hieraus folgt, daß die Sortimentler nur Bücher von den am Abkommen beteiligten Verlagen bestellen mußten. Die Produkte der anderen Verlage brauchte der Sortimentler daher nicht zu führen, hatte jedoch auch gleichzeitig kein Anrecht auf deren Zustellung. Es wird deutlich, daß der Buchhandel sich so weiterhin vor dem freien bzw. uneingeschränkten Wettbewerb verstecken wollte.

Im neuen Vertragssystem wurden die Begriffe A-Buchhandel und vollsortiertes Sortiment voneinander getrennt. Dies geschah zugunsten der Buchhandlungen, damit

sich diese bezüglich ihres Sortiments besser den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden anpassen konnten. So wurde es den Buchhandlungen gestattet, nur noch einen Teil der Erzeugnisse eines Verlages, nämlich ein Drittel, auf Lager halten zu müssen. "In diesem sogenannten Mini-Abonnement bekam der Buchhändler automatisch ein Drittel der Verlagsproduktion zugesandt, nämlich die Bücher, die seitens des Verlages als am leichtesten verkäuflich angesehen wurden" (Richter 1995, S. 76). Die Preise dieser Bücher wurden weiter auf der Basis des Zirkapreises festgelegt. Bei Literatur auf Rechnung gestaltete der Sortimenter selbst die Preise. Das veränderte Abkommen führte jedoch auch zu einer vehementen Reduzierung der Literaturvielfalt. Es wurde hauptsächlich Literatur mit guten Verkaufschancen auf Lager genommen, was eine Bedrohung für qualitätsvolle Literatur bedeutete. Dieses Vorgehen widerspricht jedoch den früheren Überlegungen, ein breites Sortimentsangebot als Konkurrenzmaßnahme zu betrachten (vgl. Richter 1995, S. 75-77).

### **3.2.3. Buchhandelsnetz und Preisentwicklung**

Schon in den ersten zwei Jahren nach Aufhebung der Buchpreisbindung war eine Verringerung der Buchhandlungen um ca. 6 % feststellbar. Kleine Orte verlangten zunehmend nach kommunalen Sortimentsbuchhandlungen. Daß das Buchhandelsnetz nicht noch schwerwiegendere Einbrüche erlitt, lag sehr wahrscheinlich am gutgehendem Verkauf von buchhandelsfremden Artikeln im Sortiment. Zu diesen zählten u.a. Papierwaren, Schallplatten und Kunst. Die tiefsten Einbrüche zeigten sich im Jahre 1970, dem Jahr der Aufhebung der festen Ladenpreise. Wo in Schweden 1968 noch 551 Buchhandlungen existierten, gab es 1970 nur noch 483. Ein Aufschwung für die Buchbranche folgte jedoch auch nicht in den darauffolgenden Jahren. 1976 gab es in Schweden insgesamt nur noch 436 Buchhandlungen (vgl. Richter 1995, S. 78 f.).

Der Beschluß der Preisaufhebung im Jahre 1965 war unter anderem auf den stetigen Anstieg der Buchpreise seit den 50er Jahren zurückzuführen. Ab dann flachte die Steigerungskurve bis 1970 deutlich ab und veränderte sich in den fünf Jahren nach Aufhebung der Buchpreisbindung nicht wesentlich. Dies zeigt, daß Bücher trotz Wegfall des festen Ladenpreises nicht billiger wurden (vgl. Richter 1995, S. 84).

### **3.2.4. Zentralisation der Buchgemeinschaften**

Die Konzentration der Buchklubs nahm nach 1970 erheblich zu und wurde zu einer ernstzunehmenden Konkurrenz für Sortimentsbuchhandlungen. Mit Aufhebung der Preisbindung eröffnete sich für die Buchklubs ein überaus großes Literaturangebot. Vor 1970 mußten sich die Buchklubs mit günstigen Sonderausgaben von Neuerscheinungen und mit Lizenzausgaben älterer Bücher zufrieden geben. Für die Verlage boten sie einen neuen Vertriebsweg, der aufgrund des stetigen Rückgangs der Auflagenhöhen immer wichtiger wurde. Sie konnten hohe Auflagen gut laufender Literatur unter den üblichen Sortimentpreisen offerieren. Daraus folgte, daß der Buchhandel immer mehr in die Hände der großen Verlagshäuser rutschte. Durch den Direktverkauf der Literatur nahmen sie dem Sortimentsbuchhandel wichtige Verkaufsbereiche, die für deren innerbetriebliche Subvention vonnöten waren. Somit wurde die Existenz der Sortimentsbuchhandlungen bedroht (vgl. Richter 1995, S. 92-102).

### **3.3. Staatliche Förderungen auf dem Buchmarkt**

Im Jahre 1974 äußerte sich der schwedische Buchhändlerverband folgendermaßen zum Thema Subventionen: „Das Aufheben der festen Buchpreise hat eine zunehmende Kommerzialisierung und ein strikteres Streben nach wirtschaftlicher Effektivität mit sich geführt; was zur Folge hat, daß die Staatskräfte jetzt eintreten und den Buchhandel stützen“ (Richter 1995, S. 105). Unterstützung des Buchmarktes verlangte man nun von demjenigen, der Jahre zuvor viele Sicherheiten dem Buchhandel genommen hatte (vgl. Richter 1995, S. 115). Zum 1. Juli 1975 wurden staatliche Subventionen auf dem schwedischen Buchmarkt eingeführt. Zuschüsse wurden vorerst nur für Verlage vorgesehen. Die Grundbedingungen wurden in der Verordnung über staatliche Literaturstützung festgelegt. Die Höhe der finanziellen Unterstützung bezog sich auf die jeweilige literarische Gattung. Förderungswürdige Bereiche waren u.a. neue schwedische Belletristik für Erwachsene, Belletristik in schwedischer Übersetzung für Erwachsene, Fachliteratur für Erwachsene und Klassiker. Die Gelder für die Subventionen mußten jedes Jahr durch die schwedische Reichsregierung genehmigt werden. Im ersten Jahr betrugen sie 3,3 Millionen SEK. Eine Kommission

übernahm die Aufgabe, aus den gestellten Anfragen diejenigen Titel auszuwählen, denen eine Unterstützung zustand. Bei Gewährung eines Staatszuschusses mußte der Verlag sich an Regeln halten, die Nettopreis und Auflagenhöhe nach Art des Buches bestimmten. In diesem Subventionsmodell sah man die Chance, dauerhaft die Preise für anspruchsvolle Literatur wieder zu senken. Entgegen den Zielen des Subventionsmodells entschloß sich der Buchhandel 1975, eine weitere Preiserhöhung durchzusetzen. Von einer Verbilligung der Bücher kann daher nicht mehr die Rede sein.

Völlig unberücksichtigt bei den staatlichen Förderungsmaßnahmen blieb die Frage nach finanzieller Hilfe für den Buchhandel bzw. für die Distribution. Daher wurde dieses Subventionssystem vom Sortimentsbuchhandel stark kritisiert. Er sprach wegen der freien Preisbildung von einer Spaltung der eigenen Branche in zwei Bereiche. Zum einen in Buchhandlungen mit kleinem Sortiment und hoher Umschlagsgeschwindigkeit und zum anderen in Buchhandlungen mit breitem Sortiment, die im starken Konkurrenzkampf immer weniger Erfolg haben. Aus diesem Grunde verlangte man Gelder für die Ausbildung von qualifizierten Fachkräften, ohne die man in Zukunft nicht überleben könnte. Im April 1977 stimmte der Reichstag den Forderungen der Buchhändler zu, und versprach Gelder für Ausbildung, Kredite und Postverkauf. Im Jahre 1978 wurde das Subventionsmodell um einen Betrag von 7 Millionen SEK erweitert (vgl. Richter 1995, S. 137-146).

### **3.3.1. „En bok för alla“**

„En bok för alla“ steht für eine Leseförderungsaktion, die vorsah, Werke der schönen Literatur für Erwachsene zu produzieren und zu einem Preis von 5 SEK zu verkaufen. Diese Literatur sollte ein Zwischenstück zu teurer und gehobener Belletristik und zu billiger Trivialliteratur darstellen. Die Regierung befürwortete dieses Vorhaben und veranlaßte die Literaturförderung, einen eigenen Verlag aufzubauen. Dieses Projekt betrachteten einige als großen Erfolg. Sie sprachen diesbezüglich sogar von einem Rückgang der Nicht-Leser in Schweden (vgl. Richter 1995, S. 152 f.). „En bok för alla“ wurde aber auch sehr kritisch betrachtet. Jürgen Hassel bemerkte 1977: „Die Förderung einer Billigbuchreihe (...) zeigt deutlich den Pferdefuß einer jeden staatlichen Literaturförderung: In die Reihe kommt nur einfache Literatur aus der Arbeits-

welt. So werden vom Staat und vermutlich ebenso von den Superkonzernen früher oder später Literatur und Meinung manipuliert – das Ende der Meinungsvielfalt und damit der Meinungsfreiheit als unvermeidliche Folge der Beseitigung des Festen Ladenpreises!“ (Hassel in Grundmann 1984, S. 319).

### **3.3.2. Subventionsänderungen aufgrund des neuen Fachbuchhandelsabkommens**

„Im Nachklang des neuen Fachbuchhandelsabkommen von 1980 wurde gemäß dem Vorschlag der in diesem Zusammenhang eingerichteten Untersuchungskommission eine Distributionsförderung an die Verlage gewährt, die aber auch dem Buchhandel zugute kommen sollte. Sie sollte als Zuschuß für diejenigen Bücher dienen, die über die Produktionszuschüsse verlegt worden waren“ (Richter 1995, S. 154). Am 1. Juli 1981 wurden Distributionsgelder gestattet, jedoch nur für Verlage, die dem Fachbuchhandelsabkommen von 1980 beitraten. Je ein Abonnementexemplar pro Sortiment bekam finanzielle Unterstützung, indem der Staat zwei Drittel des Abonnementtrabatts für die Buchhändler übernahm. Im Jahre 1985 wurden weitere Gelder für den Buchhandel eingeräumt. Sie wurden für Beratung, Ausbildung und Buchinformation eingesetzt. Diese Zuschüsse sollten den Sortimentsbuchhandel kräftigen, vor allem im Hinblick auf die laufenden Schließungen von Fachbuchhandlungen (vgl. Richter 1995, S. 154 f.).

### **3.4. Buchmarkt nach 1975**

Der Buchhandel nach 1975 basierte auf dem Fachbuchhandelsabkommen von 1973, welches die Geschäftsverhältnisse zwischen Verlegern und Sortimentern vereinbarte. Die ungünstigen wirtschaftlichen Verhältnisse lösten, vor allem auf Seiten der Sortimenter, Wünsche über ein neues Abkommen aus. Der Buchhandel verzeichnete immer mehr Verluste. Vor allem die Personalkosten belasteten ihn, wie auch die stetig größer werdenden Buchlager. Der Sortimentsbuchhandel hatte einen schweren Stand, da die allgemeine Literatur ihren Verkaufsweg über die Buchklubs nahm, und er nur über die Abonnement-Literatur kaum Gewinne erzielen konnte. Hier wird deut-

lich, daß der freie Buchpreis dem Fachbuchhandel seine Möglichkeit zur innerbetrieblichen Subventionierung nahm. Aus diesen Gründen, wurde am 17. Oktober 1980 ein neues Abkommen vereinbart, welches am 1. Juli 1981 in Kraft trat.

Dieser Vertrag stellte eine Veränderung des Fachbuchhandelsabkommens von 1973 dar. Veränderungen waren im Hinblick auf die Erhöhung des Abonnementrabatts zu verzeichnen. Bei subventionierten Büchern mußte der Staat von nun an zwei Drittel des Rabatts tragen. Den Verlagen wurde eine Abgabe ihrer Neuerscheinungen, geringstenfalls die Hälfte, über das Abonnement auferlegt. Der Buchhandel verpflichtete sich, alle Bücher anzunehmen. Ebenfalls wurde festgelegt, daß bei Rückgabe der Remittenden die Erstattungsgelder geringer wurden, je mehr Exemplare anfielen (vgl. Richter 1995, S. 157 f.).

Jedoch beseitigte der schwedische Buchhandel im Jahre 1992 mit dem Fachbuchhandelsabkommen die letzte einer Reihe von Handelsvereinbarungen seit Aufhebung der Buchpreisbindung 1970. Zum ersten mal befand sich der herstellende und vertreibende Buchhandel in völlig freien und unregelten Verhältnissen (vgl. Sundkvist 1995, S. 15).

### **3.4.1. Quantität und Konzentration der Buchhandlungen**

Die Anzahl der Buchhandlungen verringerte sich stetig, auch nach 1975 konnten keine Veränderungen registriert werden. Vor allem in kleinen Ortschaften wurden Sortimentsbuchhandlungen geschlossen. Mitteilungen über die Wirtschaftlichkeit zeigten, daß jede dritte Buchhandlung, vor allem die in wenig besiedelten Gegenden, Verluste einfuhr. Auch ist die Anzahl an Fachbuchhandlungen erheblich zurückgegangen. In der Zeit von 1969 bis 1982 sind in Schweden rund 19 % der Fachbuchhandlungen geschlossen worden. In kleinen Gemeinden ist sogar ein Rückgang von 27 % zu verzeichnen (vgl. Richter 1995, S. 159-161). Mit der Zeit konzentrierte sich der Buchhandel immer mehr. Im Jahre 1982 war bereits eine sehr hohe Anzahl von Buchhandlungen in Ketten organisiert. Man versuchte sich so vor der Konkurrenz der Buchklubs zu behaupten. Auch die Zahl der Verlags- und Kaufhausbuchhandlungen stieg weiter an. Die Zahl der Sortimenter, die selbständig wirtschafteten, betrug noch knapp über 50 % des Gesamtbuchhandels. Diese Sortimentsbuchhandlungen konnten nur noch einen Umsatz von 27 % zum gesamten Buchhandelsumsatz beitragen

(vgl. Richter 1995, S. 164 f.). Während 85 % der Buchhandelsneugründungen zu Ketten gehörten, waren 75 % der ausscheidenden Unternehmen selbständig (vgl. Rürup/Klopfleisch/Stumpp 1997, S. 207). Des weiteren ist nach 1975 eine erhebliche Konzentration der Buchklubs zu verzeichnen. 1981 gab es bereits 34 Buchgemeinschaften in Schweden. Da die Literatur hier ihren Weg zum Leser über den Direktverkauf fand, wurde der Sortimenter zunehmend übergangen (vgl. Richter 1995, S. 170-173).

In den 90er Jahren hat sich die Situation auf dem schwedischen Buchmarkt allerdings wieder zugunsten des Sortimentsbuchhandels gewandelt (vgl. Rürup/Klopfleisch/Stumpp 1997, S. 210 f.). Der über das Sortiment abgewickelte Buchverkauf lag nach Aussage des Verlegerverbandes 1994 zum ersten mal seit zehn Jahren über dem der Buchklubs (vgl. Buchreport 1995, S. 21). Der Umsatz der Bucheinzelhändler nahm von 1992 bis 1994 um 20 % zu, während der Umsatz der Buchklubs um 8 % abnahm. Im Jahre 1997 wurden zwei Drittel der Bücher über den Sortimentsbuchhandel verkauft und ein Drittel über den Direktverkauf (vgl. Rürup/Klopfleisch/Stumpp 1997, S. 210 f.).

### **3.4.2. Gestaltung der Buchpreise**

Die Buchpreise sind nach Aufhebung des festen Ladenpreises insgesamt gestiegen, obwohl genau dies mittels Wegfall der Preisbindung vermieden werden sollte. Man stellte fest, daß der Anstieg der Buchpreise auch zehn Jahre nach Verbot der Ausnahmeregelung nicht aufgehalten werden konnte. Der geringfügige Preisfall in den Jahren 1969 bis 1974 ist mit der gleichzeitigen Zunahme der Trivialliteratur im Buchhandel, Buchklub und Warenhaus zu verbinden. Gehobene Literatur war in jenem Preisfall nicht integriert. Aus diesem Grund wurde qualitätsvolle Literatur subventioniert (vgl. Richter 1995, S. 178 f.).

### **3.5. Schwedischer Buchmarkt: ein Exempel für Europa ?**

Die Buchpreisbindung in Schweden wurde aufgehoben, da die Preise für Bücher bis Mitte der 60er Jahre enorm anstiegen. Der Wegfall des festen Ladenpreises sollte

durch Konkurrenzverhalten zur Senkung der Buchpreise führen und somit dem Bezieher dienlich sein. Freie Preise sollten die Kundenzufriedenheit steigern. Die Preise für Bücher haben sich jedoch bis in die 80er Jahre im Durchschnitt nicht verbessert. Lediglich die Entstehung der Buchgemeinschaften kann als verbraucherfreundlich betrachtet werden, da der Kunde hier populäre Literatur zu sehr günstigen Preisen erstehen konnte. Dieses Marktsegment brachte jedoch den Sortimentsbuchhandel in Bedrängnis. Um konkurrenzfähig zu bleiben, mußte der Buchhandel preissenkend nachziehen. Dies konnte er nur, indem er andere Literatur verteuerte. Immer mehr Sortimentsbuchhandlungen mußten schließen, was auch die Einführung von Subventionen nicht zu verhindern wußte. Außerdem ist nicht zu vergessen, daß staatliche Subventionen im Endeffekt wieder vom Kunden bezahlt werden. Der Buchvertrieb nahm mit Fall der Preisbindung einen Verlauf zugunsten der Großbetriebe und auf Kosten des Sortimentsbuchhandels. Dies führte zu einer Kettenbildung auf seiten der Buchhandlungen und zu einer Konzentration innerhalb des Verlagswesens. Von kundennahen Betrieben kann hier nicht mehr die Rede sein. Die einzigen Vorteile also, die sich für den Leser ergaben, ist der Erwerb günstiger Trivalliteratur über Buchgemeinschaften und Kaufhausabteilungen, sowie die Möglichkeit des Preisvergleichs bei diversen Buchanbietern.

Die Großverlage profitierten vom Wegfall der Preisbindung, insbesondere durch die staatlichen Subventionen. Diese waren jedoch ursprünglich als Hilfsmaßnahme für die Herstellung von Büchern gedacht und nicht als Zuschuß für den Verlag. Mit den Distributionsgeldern verhält es sich ähnlich, wobei hier der Sortimentsbuchhandel wenigstens noch eine kleine Rolle spielte. Demzufolge kam es also zu einer Konzentration des Buchhandels auf einige wenige Großunternehmen nicht nur im herstellenden Bereich, sondern durch den jeweiligen Distributionsapparat auch auf Vertriebsebene (vgl. Richter 1995, S. 187-193). „Während die Preisbindung den gesamten Buchmarkt erfaßt, erfolgt die Subventionierung nur für ein Marktsegment, welches sich nicht aus dem freien Wirtschaftsprozeß heraus ergibt, sondern immer wieder durch bewußte Entscheidungen von wenigen Personen neu festgelegt wird. Während im Subventionssystem die notwendigen Gelder aus Steuern gewonnen werden, sorgt das System der vertikalen Preisbindung für Bücher zumindest teilweise dafür, daß verkaufsstarke Titel schwache mitfinanzieren“ (Richter 1995, S. 205). Die Preisbindung ist der alleinige Schutz des Sortimenters in seiner Funktion als Literaturvermittler. Bei staatlichen Unterstützungen steht jedoch besonders der Produkti-



onsbereich im Vordergrund. Daß Distribution und Marketing mindestens genauso wichtig sind, verstand man erst im Laufe der Zeit. Die Vergabe von Geldern von Seiten des Staates setzt eine Beurteilung der zu fördernden Titel voraus. Nach diesem System werden jedoch einige Titel bevorzugt und andere wiederum vernachlässigt. Der Bereich der schönen Literatur wird zu einem Drittel subventioniert, was eine erhebliche staatliche Beeinflussung des freien Marktes bedeutet. Der Staat hat durch die Subventionierung eine Fehlentscheidung betreffend der Buchpreisbindung indirekt zugegeben und gleichzeitig den Nutzen einer vertikalen Preisbindung bestätigt (vgl. Richter 1995, S. 196-206). Außerdem führen die Subventionen häufig zu einer Überproduktion, da Mindestauflagen vorgeschrieben sind, die von einer realistischen Einschätzung des Marktes weit entfernt liegen (vgl. Everling 1997a, S. 98).

Die Entwicklung des schwedischen Buchmarktes in den letzten Jahren könnte zu der Vermutung führen, daß der Buchhandel einen gewissen Zeitraum benötigte, um sich auf die veränderten wirtschaftlichen Verhältnisse einzustellen. Es ist jedoch zu bezweifeln, daß ein Markt mehr als zwanzig Jahre braucht um sich wirtschaftlichen Veränderungen anzupassen.

Ob eine Deregulierung des Buchmarktes in anderen Ländern zu ähnlichen Auswirkungen geführt hätte ist fraglich, da jedes Land aufgrund seiner individuellen geographischen und wirtschaftlichen Gegebenheiten nicht ohne weiteres miteinander vergleichbar ist. Schweden kann demzufolge nicht als Exempel für Europa betrachtet werden.

Für Deutschland ist zusätzlich zu bemerken, daß, wie auch in Kapitel 5 nachzulesen ist, hier weder der Buchhandel noch die Bundesregierung einen durch staatliche Zuschüsse geförderten Buchmarkt anstrebt.

## **4. Buchpreisbindung in der Bundesrepublik Deutschland**

### **4.1. Entwicklung im deutschsprachigen Raum**

#### **4.1.1. Zeitraum von 1450 bis 1878**

Von Gutenbergs Erfindung des Buchdrucks mit beweglichen Lettern 1450 an wurde der deutsche Buchhandel bis zum Jahre 1764 vom sogenannten Change-Handel bestimmt. Dieser basierte auf Tauschgeschäften der Verleger untereinander, welche gleichzeitig auch den Beruf des Sortimenters ausübten. Dieses Tauschgeschäft war die einzige Möglichkeit, Verlagserzeugnisse zu verkaufen, die nicht in eigener Produktion hergestellt wurden (vgl. Böck 1980, S.16). So konnten mit der Zeit Bücher bestimmter Verlage einer großen Öffentlichkeit zum Verkauf angeboten werden (vgl. Bittlingmayer 1988, S. 15). Bedingt durch die anwachsende Buchproduktion, hervorgerufen durch das Bildungsanliegen der Aufklärung und der damit verbundenen Neugründung von Universitäten, Reformen im Schulwesen und der stark vermehrten Lesefähigkeit, war diese Form des Handels nicht mehr praktikierbar (vgl. Füssel 1997, S. 89). Es spalteten sich der produzierende und der vertreibende Buchhandel in zwei eigenständige Berufsgruppen (vgl. Bittlingmayer 1988, S. 17). So entstand 1764 das Konditionensystem, welches den Buchhändlern das Recht einräumte, die von ihnen nicht verkauften Exemplare an den Verleger zurückzugeben. Diese Rückgabe erfolgte meist bei der nächsten Buchmesse. Es entstand mit der Zeit ein Bruttopreis-System, bei dem die Verlage für die Buchhändler unverbindliche Endverkaufspreise festlegten. Zur Erleichterung der Abrechnung zwischen Verlagen und Buchhändlern brauchte lediglich der Buchhändlerabatt vom Bruttopreis abgezogen werden. Immer mehr Buchhandlungen wurden gegründet, und der Konkurrenzdruck und somit der Preiskampf untereinander verschärften sich. In dieser Konkurrenzsituation spielte die geographische Lage eine entscheidende Rolle. In den Buchhandelszentren Berlin und Leipzig waren die Sortimenter durch die kostengünstige Belieferung der ortsansässigen Verlage und deren hohen Rabatte bei großer Abnahme im Vorteil. Diese Ersparnisse kamen den Kunden in Form von Nachlässen bis zu 50 % auf den Bruttopreis zu Gute (vgl. Böck 1980, S.16 f.). Die Sortimenter der Zentralplätze traten mit den Provinzbuchhandlungen in unmittelbare Konkurrenz, indem sie Versandbuchhandel betrieben. Dieser Handelsweg wurde vor allem durch die Einführung des 50 Pfennig Einheitsportos für 5 kg Pakete begünstigt (vgl. Meyer- Dohm

1957, S. 13). Daraufhin gründeten die Provinzsortimenter Orts- und Kreisvereine, in denen horizontale Preisvereinbarungen, wie z.B. das Verbot von Rabattgebung beschlossen wurden. Diese Kartelle rührten aus der Existenzangst der Buchhandlungen, die aufgrund ihres standortbedingten wirtschaftlichen Nachteils nicht in der Lage waren, Rabatte zu gewähren (vgl. Preuß Neudorf 1999, S.58 f.). Im Jahre 1825 wurde der „Börsenverein des Deutschen Buchhandels“ gegründet. Er wurde konstituiert, um die Verrechnungen der Sortimenter und Verleger in den verschiedenen Währungen an einer zentralen Stelle abzuwickeln. In den folgenden Jahrzehnten versuchten die Provinzsortimenter, die einen Großteil der Mitglieder des Börsenvereins ausmachten, diesen für ihre Zwecke, der Abschaffung der Kundenrabatte, zu verwenden. Dieses Vorhaben stieß bei den Verlagen, die hauptsächlich an die zentralen Orte lieferten, und bei den Schleuderern (rabattgewährende Buchhändler) auf Widerspruch. Andere Verlage, die ihre Abnehmer in den Provinzbuchhandlungen sahen, befürworteten diesen Versuch (vgl. Böck 1980, S. 18; Bittlingmayer 1988, S. 19).

#### **4.1.2. Kröner- Reform**

In Anbetracht dieser zwiespältigen Situation empfahl Adolf Kröner, damaliger Börsenvereinsvorsteher, 1878 auf der „Weimarer Konferenz zur Beratung buchhändlerischer Reformen“ Preisabsprachen zwischen Verlegern und Sortimentern. Er befürchtete außerdem eine Dezimierung der Provinzbuchhandlungen, falls weiterhin Schleuderei bei den Versandbuchhandlungen betrieben würde. Die Literaturversorgung der breiten Öffentlichkeit sei somit nicht mehr zu gewährleisten (vgl. Preuß Neudorf 1999, S. 59). Hervorgerufen durch die Äußerungen Kröners kam es zum Eintritt zahlreicher Provinzsortimenter in den Börsenverein. Dies führte zu einer Satzungsänderung des Börsenvereins im Jahre 1880, durch die der Verein zu einer Interessenvertretung der Buchhändler umgestaltet wurde (vgl. Böck 1980, S. 19). Obwohl die Stellung der Provinzbuchhändler dadurch an Macht gewann, gelang es dem Börsenverein nicht, feste Preisabsprachen zwischen Verlegern und Sortimentern durchzusetzen. Im Jahre 1882 forderte deswegen der „Verband der Orts- und Kreisvereine“, als Dachorganisation des Provinzsortiments, Verlage auf, freiwillig auf die Belieferung von Schleuderern zu verzichten. Dieser Forderung kamen 500 der damals 1200 deutschen Verleger nach. Die Befürworter der Preisabsprachen sahen

durch das flächendeckende Literaturangebot in der Provinz gute Absatzmöglichkeiten. Ebenfalls erhofften sie sich durch ihre Zustimmung, bessere Wettbewerbschancen gegenüber den anderen Verlagen zu erzielen. Aber auch die Angst, von den Provinzbuchhändlern boykottiert zu werden, veranlaßte sie, dem Bestreben nachzukommen (vgl. Preuß Neudorf 1999, S. 60). Die meisten Verleger fühlten sich jedoch durch diese Forderung zu sehr in ihrer Handlungsfreiheit eingeschränkt (vgl. Böck 1980, S. 19). Neben den bestehenden horizontalen Preisabsprachen zwischen den Provinzbuchhändlern entstanden nun auch vertikale Absprachen zu einigen Verlegern. Die außerordentliche Hauptversammlung des Börsenvereins am 25. September 1887, die nicht nach Leipzig, sondern nach Frankfurt einberufen wurde (vgl. Ulmer 1999, S. 165), belohnte die Provinzbuchhändler in ihrem Kampf um die Abschaffung von Rabattgewährungen mit der Verabschiedung einer neuen Satzung des Börsenvereins. Laut § 3 der neuen Satzung waren die Mitglieder von nun an zur Einhaltung der vom Verlag festgelegten Endverkaufspreise verpflichtet. Der Börsenverein überwachte diese Preisbindung und ahndete Verstöße durch den Ausschluß von der Benutzung der Einrichtungen des Börsenvereins. Betriebe, die von dieser Sanktion betroffen waren, mußten mit wirtschaftlichem Ruin rechnen, da es von der Entziehung des Börsenblattes und der Zurückweisung von Werbeanzeigen in dieser Zeitschrift, bis zur vollkommenen Einstellung der Lieferung seitens der teilnehmenden Verlage kommen konnte.

Das Resultat der Kröner-Reform war die Konsolidierung der Preisbindung auf dem gesamten deutschen Buchmarkt, obgleich den Orts- und Kreisverbänden Gestaltungsfreiheit bezüglich ihrer Verkaufsnormen gewährt wurden (vgl. Preuß Neudorf 1999, S. 60 f.).

#### **4.1.3. Bücher- Streit**

Durch den Anschluß weiterer Verlage wurde die Organisation so einflußreich, daß seit 1901 auch der Rabatt für Bibliotheken und Wissenschaftler nicht länger gewährt wurde. Die Akademiker reagierten empört und gründeten als Gegenmaßnahme den „Akademischen Schutzverein“. In dessen Anliegen veröffentlichte Karl Bücher, ein Leipziger Nationalökonom, im Jahre 1903 ein Schriftstück, welches sich gegen die Preisbindung bei Büchern richtete. Er vertrat die Ansicht, daß feste Ladenpreise das

Preisniveau erhöhten und die breite Bevölkerung so nicht mehr mit Büchern versorgt werden könne. Es kam zum sogenannten Bücher-Streit, der bis in die 20er Jahre andauerte. Er rief zwar zahlreiche Diskussionen hervor, konnte jedoch dem festen Ladenpreis nichts anhaben, da Börsenverein und Gesetzgeber nicht umzustimmen waren. Lediglich eine Rabattgewährung preußischer Bibliotheken wurde durchgesetzt (vgl. Preuß Neudorf 1999, S. 63 f.).

#### **4.1.4. Regelwerke VEO und VAO**

Mit der 1909 erlassenen „Verkaufsordnung für den Verkehr des deutschen Buchhandels mit dem Publikum“ wurde die Autonomie der Orts- und Kreisvereine bei der Festlegung ihrer Verkaufsnormen zugunsten einer Vereinheitlichung der Preisbindungsbestimmungen aufgehoben (vgl. Meyer-Dohm 1957, S. 22).

Im Laufe der Zeit entwickelten sich aus der Verkaufsordnung zwei Regelwerke für den Buchhandel. Zum einen die „Buchhändlerische Verkehrsordnung“ (VEO), welche den Verkehr zwischen den Buchhändlern regelte. Zum anderen die „Buchhändlerische Verkaufsordnung“ (VAO), die die Beziehung zwischen Sortimentern und Kunden festlegte. Trotz der schlechten wirtschaftlichen Lage durch die Inflation und die Reichskartellgesetzgebung von 1923 blieb das System der Preisbindung bestehen und wurde 1928 durch die neue Satzung des Börsenvereins weiter gefestigt. Von nun an mußten alle teilnehmenden Sortimenter Erklärungen bezüglich der Preisbindung unterschreiben. Diese Erklärungen sind als Basis des noch heute existierenden Reverssystems zu verstehen (vgl. Preuß Neudorf 1999, S. 66 f.).

#### **4.1.5. Zeitraum von 1945 bis zur Gegenwart**

Nach dem 2. Weltkrieg und der damit verbundenen Teilung Deutschlands konnte die Buchpreisbindung in ihrer bisherigen Form nicht weitergeführt werden. Vor allem der Verlust Leipzigs als Buchhandelsmetropole mit Sitz des Börsenvereins und das Verbot des festen Ladenpreises in der britischen und amerikanischen Zone erzwangen Veränderungen. Die VEO und VAO waren dort außer Kraft gesetzt, aber trotzdem befolgte ein Großteil der Buchhändler sie weiterhin. Erst in den Jahren 1952/53 wur-

de mit den sogenannten Willner-Briefen, Willner war Leiter der Decartelization and Industrial Deconcentration Group, die sich auf den Entwurf des späteren Kartellgesetzes bezogen, die Buchpreisbindung von den Besatzungsmächten praktisch geduldet. Sie durfte allerdings nicht kollektiv erfolgen. Rechtliche Grundlage für diese provisorische Maßnahme schuf das „Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen“ (GWB), welches am 27. Juli 1957 verabschiedet wurde und am 1. Januar 1958 in Kraft trat. In § 16 GWB wird den Verlegern gestattet, Endverkaufspreise für ihre Erzeugnisse mit den Abnehmern zu vereinbaren. Zuständig für die Vereinbarung, Durchführung und Überwachung waren die Verlage selbst und nicht mehr der Börsenverein, der 1955 in Frankfurt neu gegründet wurde (vgl. Böck 1980, S. 22). Daher schlossen Verlage mit Buchhandlungen Verträge ab, was aufgrund der hohen Anzahl der teilnehmenden Unternehmen einen immensen Verwaltungsaufwand erforderte. Aus diesem Grunde fanden sich Verlage zu Gruppen zusammen, die jeweils eine Person bevollmächtigten, Verträge im Namen aller Teilnehmer abzuschließen (vgl. Bittlingmayer 1988, S. 28). Das Bundeskartellamt hatte jedoch Bedenken gegenüber dieser Art der Vertragsabschließung. Es beanstandete die Gleichförmigkeit des Reverses, welche den Verlagen nicht die Möglichkeit einräumte, Sonderbedingungen anzubringen. Der Rechtsanwalt und Notar Franzen entwickelte daher 1964/65 einen neuen, vom Kartellamt akzeptierten Sammelrevers. Dieser trat am 1. Januar 1966 mit 808 beteiligten Verlagen in Kraft. Aufgrund des § 34 GWB welcher aussagt, daß jeder bindende Betrieb mit jedem zu bindenden Händlerkunden einen schriftlich ausgearbeiteten Vertrag abschließt, war ein nachträglicher Beitritt von Verlagen nicht möglich, und so kam es zu zwei weiteren Sammelreversen, die über 300 Verlagen das Teilnehmen erlaubten.

Am 1. Januar 1975 wurden die drei Reverse zu einem flexiblen Sammelrevers zusammengefaßt, dem durch eine vom Bundeskartellamt genehmigte Vollmachtskonstruktion laufend neue Verlage beitreten konnten. Durch diese Genehmigung mußten nicht ständig neue Reverse eingeholt werden (vgl. Franzen 1987, S. 17 f.). Dieser Sammelrevers wurde, bedingt durch die zunehmende wirtschaftliche und rechtliche europäische Integration vom Drei-Länder-Sammelrevers abgelöst. Österreich und die Schweiz ersetzten ihre bisherigen Regelungen durch den Sammelrevers, so daß die beteiligten Verlage von nun an Buchhändler im gesamten deutschen Sprachraum preislich binden konnten, sofern auch diese den Sammelrevers unterzeichnet haben (vgl. Preuß Neudorf, 1999 S. 69 f.).

Nachdem deutsche und österreichische Verlage, die am System beteiligt waren, Freistellungsanträge an die Kommission stellten, übersandte die Generaldirektion Wettbewerb am 29. Juli 1994 einen sogenannten Comfort Letter. Er erklärte die angemeldeten Verträge zwar vom Verbot nach Art. 85 EGV erfaßt, aber es lägen hinreichende Gründe für eine Freistellung vor. Das Schreiben war zunächst auf zwei Jahre befristet, wurde jedoch am 28. Juni 1996 bis zur endgültigen Entscheidung über eine Freistellung oder eine Untersagung, verlängert (vgl. Everling 1997, S. 15 f.).

Diese Entscheidung fiel im Februar 2000. An die Stelle der grenzüberschreitenden Preisbindung sollen nationale Preisbindungssysteme in Deutschland und Österreich treten.

Da, wie bereits erwähnt, die „Buchhändlerische Verkehrsordnung“ und die „Buchhändlerische Verkaufsordnung“ nach dem Krieg nicht mehr gültig waren, arbeitete der Börsenverein seit den 50er Jahren an einer Neufassung der Buchhändlerischen Verkehrs- und Verkaufsordnung. Diese wurde allerdings, dem GWB zufolge, durch das Bundeskartellamt als unzulässige Empfehlung abgelehnt. Im Jahre 1962 wurde der „Verein für Verkehrsordnung im Buchhandel“ gegründet, der 1963 eine unverbindliche Empfehlung allgemeiner Geschäftsbedingungen veröffentlichte. Sie erschien unter dem Titel „Verkehrsordnung im Buchhandel“. Nach mehreren Veränderungen trat 1989 dann die „Verkehrsordnung im Buchhandel“ in Kraft, die auch heute noch befolgt wird. Sie regelt den Geschäftsverkehr der Verlage, Sortimentsbuchhandlungen und Zwischenbuchhandlungen untereinander (vgl. Preuß Neudorf 1999, S. 69).

#### **4.2. Sammelrevers**

Der Sammelrevers stellt eine Vereinbarung dar, welche die interessierten Verlage und Buchhändler vertraglich aneinander bindet. Der Sammelrevers ist ein Musterentwurf, den jeder Unterzeichner ändern oder durch Bedingungen erweitern kann. Außerdem steht es jedem Verleger und Buchhändler zu, Unternehmen von der Liste zu streichen, mit denen er keine Bindung eingehen möchte. Die beteiligten Verleger können selbst entscheiden, in welcher Höhe und für welchen Zeitraum sie

ihre Erzeugnisse preislich binden möchten. Sie sind allerdings dazu verpflichtet, die festgesetzten Preise bekanntzugeben, sie durchzusetzen und alle Abnehmer gleich zu behandeln. Die Buchhändler wiederum verpflichten sich dazu, die vom Verleger bestimmten Preise einzuhalten und auch nicht indirekt zu unterlaufen. Die Unterzeichnung des Sammelreverses ist jederzeit für Verlage und Buchhandlungen, die dem System noch nicht angehören, möglich (vgl. Everling 1997a, S.16-18). Dies gilt für alle Vertriebsformen, auch für die erst seit kurzem existierenden Online-Buchhandlungen.

Da der Sammelrevers weder die Verleger untereinander noch die Buchhändler untereinander zur Preisbindung verpflichtet, entsteht kein Kartell, welches durch das GWB verboten wäre.

Im Sammelrevers wird genau aufgelistet, für welche Erzeugnisse der Verlag Sonderpreise bestimmen darf. Diese Möglichkeit besteht z.B. für Serien, Mengenkäufe, Subskriptionen und Zeitschriften, die von Auszubildenden bezogen werden. Auch an diese Preise sind die Buchhändler gebunden. Fernerhin gibt es für Schulbücher spezielle Regelungen betreffend Rabattgewährungen. Wenn die Buchbestellungen im Rahmen gesetzlicher Lernmittelfreiheit und für die direkte Verwendung im Unterricht erfolgt, dürfen bei Mengenkäufen Rabatte in unterschiedlicher Höhe gewährt werden. Die Buchpreisbindung muß nicht beachtet werden bei der Belieferung zum Eigenbedarf von unabhängig herstellenden und verbreitenden Buchhändlern, Mitarbeitern buchhändlerischer Unternehmen, Buchautoren (dies betrifft nur Werke ihres Verlages) und Lehrern, die Prüfungsstücke für ihre Unterrichtslektüre benötigen. Es muß allerdings vorausgesetzt werden, daß der herstellende und verbreitende Buchhändler dem Sammelrevers angehörig ist, daß die Mitarbeiter und Buchautoren die Verlagsprodukte nicht an Dritte weiterverkaufen und daß Lehrer preisbindungsfreie Bücher nur bekommen, wenn Verlage nicht für ihre Produktion vollkommen von dieser Ausnahme absehen und keine Höchstnachlässe ansetzen. Des weiteren werden den Wissenschaftlichen und Öffentlichen Bibliotheken Rabatte gestattet, die sich auf 5 % bzw. 10 % belaufen. Es steht dem Verlag jedoch frei, den Bibliotheken auch andere Nachlässe zu gewähren. Wissenschaftliche Bibliotheken, denen ein herkömmlicher Nachlaß von 5 % zusteht, müssen sich in öffentlich-rechtlicher Trägerschaft befinden, für jeden wissenschaftlich Tätigen zugänglich sein, einen Vermehrungsetat von DM 30.000 im Jahr vorweisen können und ihre Bezüge müssen rein auf die Bibliothek vorgesehen sein. Öffentliche Bibliotheken mit einem Nachlaß von 10 % müssen



ebenfalls in öffentlich-rechtlicher Trägerschaft stehen und der gesamten Bevölkerung zugänglich sein. Die Rabattregelung für Bibliotheken bezieht sich allerdings nicht auf Zeitschriften und Lose-Blatt-Sammlungen. Es soll nun noch der Hörerenachlaß erwähnt werden, der es Studenten ermöglicht, die Werke der Dozenten als Vorlesungsgrundlage verbilligt zu beziehen. Dieser Nachlaß beläuft sich auf rund 20 % (vgl. Stöckle 1998, S.259- 265). Abschließend läßt sich sagen, daß die Nachlässe und Ausnahmeregelungen zwar indirekt ein Unterlaufen der Preisbindung darstellen, diese jedoch legal und legitim ist, da die betroffenen Personen auf den günstigeren Erwerb von Literatur angewiesen sind und einen Großteil der Konsumenten ausmachen.

Der Sammelrevers basiert auf dem Prinzip der Lückenlosigkeit. Das heißt, daß der Verleger, der sich zur Preisbindung entschlossen hat, sämtliche Abnehmer zur Einhaltung der festgesetzten Preise verpflichten muß. Würde er dies nicht tun, müßten die Buchhändler, die sich zur Preiseinhaltung entschlossen hätten, möglicherweise darunter leiden, daß ihre ungebundenen Konkurrenten die gleichen Bücher preiswerter verkaufen. Dieses Lückenlosigkeitsprinzip geht so weit, daß auch die Verlage selbst ihre Festpreise beim Direktverkauf an den Endkunden einhalten müssen. Bemerkte ein Buchhändler beispielsweise durch Preisunterbietungen seitens seiner Konkurrenz, daß die Lückenlosigkeit nicht mehr gewährleistet ist, so ist auch er nicht länger zur Einhaltung der Preisbindung verpflichtet. Begründet werden kann diese Maßnahme mit der Nichterfüllung des Vertrages seitens des Verlegers. Um eine völlige Lückenlosigkeit gewährleisten zu können, beinhaltet der Revers auch eine Reimportklausel. Er verpflichtet den beteiligten Buchhändler dazu, ausländische Wiederverkäufer, welche er beliefert, ebenfalls an den Festpreis zu binden, sollte er diese Bücher wieder nach Deutschland reimportieren wollen. Verkauft dieser Buchhändler dann nicht an das Publikum direkt, sondern zunächst an einen anderen Buchhändler, so muß auch dieser dazu verpflichtet werden, den festgesetzten Endverkaufspreis zu beachten. In seinem Land steht es dem ausländischen Buchhändler hingegen frei, jeden beliebigen Preis für die aus Deutschland importierten Bücher zu verlangen (vgl. Langbein 1989, S. 13-22). Ausländische Verlage haben die Möglichkeit ihre Produkte auf dem deutschsprachigen Buchmarkt zu binden. Dazu muß der Verlag eigene vertragliche Abreden aufstellen oder sich dem Sammelrevers anschließen. Das heißt, er muß hier seine Wiederverkäufer ebenso an den festen Ladenpreis binden, wie es die deutschsprachigen Verlage auch handhaben. Das Recht

ausländischer Verlage ihre Erzeugnisse im deutschsprachigen Raum binden zu lassen, nehmen nur sehr wenige von ihnen in Gebrauch (vgl. Steins 1998, S. 166) und wird mit der Aufhebung der grenzüberschreitenden Buchpreisbindung nicht länger gewährt.

Um sicher zu gehen, daß die Lückenlosigkeit gegeben ist, muß kontrolliert und überwacht werden, ob die vereinbarten Preise von den Buchhändlern eingehalten werden. Diese Aufgabe wird von einem Treuhänder übernommen. Verstößt ein Buchhändler gegen die Bestimmungen des Sammelreverses, so ist er vertraglich zur Zahlung einer Strafe verpflichtet. Diese Konventionalstrafe reicht von 500 DM für das erste Vergehen bis hin zur Zahlung der Höhe des Rechnungsbetrages bei schweren Verstößen gegen den Vertrag. Ferner hat der Verlag das Recht, die Lieferung an einen den Festpreis unterbietenden Buchhändler zu verweigern, da dieser Vertragsbruch begangen hat. Des weiteren steht es dem Verlag jederzeit offen, den Preis für ein bestimmtes Buch zu ändern, es in die Preisbindung aufzunehmen oder von ihr zu lösen. Da es unmöglich ist, jeden einzelnen Titel inklusive des jeweiligen Preises in den Vertrag aufzunehmen, nimmt der Sammelrevers Bezug auf die Preislisten der beteiligten Verlage (vgl. Langbein 1989, S. 13-22).

### **4.3. Rechtsgrundlage der Buchpreisbindung**

Die rechtliche Grundlage für die Buchpreisbindung in der BRD bildet der § 16 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB). Dieses Gebot ist eine Ausnahmeregelung zu

§ 15 GWB. Diesem Paragraphen zufolge sind „Verträge zwischen Unternehmen über Waren oder gewerbliche Leistungen, die sich auf Märkte innerhalb des Geltungsbereiches dieses Gesetzes beziehen (...) nichtig, soweit sie einen Vertragsbeteiligten in der Freiheit der Gestaltung von Preisen oder Geschäftsbedingungen bei solchen Verträgen beschränken, die er mit Dritten über die gelieferten Waren, über andere Waren oder über gewerbliche Leistungen schließt.“

In § 16 GWB heißt es, daß § 15 GWB nicht gilt, „soweit ein Unternehmer die Abnehmer seiner Verlagserzeugnisse rechtlich oder wirtschaftlich bindet, bei der Weiterveräußerung bestimmte Preise zu vereinbaren oder ihren Abnehmern die gleiche Bindung bis zur Weiterveräußerung an den letzten Verbraucher aufzuerlegen.“ Der

Grund für diese Ausnahmeregelung beruht auf kulturpolitischer Zielsetzung, da eine flächendeckende Versorgung der Bevölkerung mit dem Kulturgut Buch gewährleistet werden möchte. Dies ist nur mit einem gut funktionierendem Sortimenternetz zu erreichen. Als Verlagserzeugnisse gelten nur solche Güter, die von den Verlagsunternehmen traditionell über den Buchhandel vertrieben werden. Um die Durchsetzung eines Einheitspreises zu ermöglichen, dürfen keine Höchst- oder Mindestpreise festgelegt werden. Außerdem ist eine lückenlose Durchsetzung der Endabnehmerpreise für die Wirksamkeit eines Preisbindungssystems unbedingt notwendig. Der Verleger hat durch § 16 GWB das Recht, seine Abnehmer an die von ihm festgelegten Preise zu binden. Da es aus organisatorischen Gründen kaum durchführbar wäre, mit jedem Buchhändler Einzelverträge abzuschließen, wird die Preisbindung mittels Sammelreversen durchgeführt. Ein Revers stellt einen Rahmenvertrag zwischen Verlegern und Buchhändlern dar und beinhaltet auch zukünftige Lieferungen. Um nicht lauter Einzelrevers abschließen zu müssen, ist ein sogenannter Sammelrevers entstanden. Die Verwaltung ist einem Treuhänder übertragen worden, der dafür sorgt, daß jeder Abnehmer dem Revers beitrifft und somit die Lückenlosigkeit gewährleistet. Da Sammelrevers lediglich als organisatorische Maßnahme zur Bündelung von Einzelverträgen mit vertikalen Preisabsprachen zu verstehen sind, kann ein Verstoß gegen § 1 des deutschen Kartellrechts verneint werden. Dieser Paragraph verbietet es Unternehmen mit gleichgerichtetem Zweck, horizontale Absprachen abzuschließen. Lägen also horizontale Absprachen bei den Sammelreversen vor, so könnte auch § 16 GWB diese Vereinbarungen nicht gestatten, da lediglich vertikale Absprachen vom Verbot ausgenommen sind (vgl. Egerer/Gutzeit 1998, S. 307-309). Nach nationalem Recht ist gegen den Sammelrevers zur Preisbindung also nichts einzuwenden. Weit- aus problematischer ist die Beurteilung der grenzüberschreitenden Wirkung aus europarechtlicher Sicht.

#### **4.4. Problematik der grenzüberschreitenden Wirkung der Buchpreisbindung**

Die Verlage Manzsch'se Verlags- und Universitätsbuchhandlung, Nomos Verlagsgesellschaft und die Droemer'sche Verlagsgesellschaft Th. Knaur Nachf. meldeten am 18. März 1993 der Kommission gemäß Artikel 4 der Verordnung Nr. 17 des Rates eine Vereinbarung zur Bindung von Endverkaufspreisen für Verlagsprodukte in

Deutschland und Österreich an. Die Kommission erbat sich im April 1993 in einem Auskunftersuchen, zu den Argumenten der Anmelder, wie Förderung der Titelvielfalt oder Ermöglichung von Mischkalkulation, Zahlen vorgelegt zu bekommen. Ende Juli 1993 wies die Kommission in einem weiteren Schreiben darauf hin, daß ihre im April gestellten Fragen betreffend der Freistellungsvoraussetzungen bisher nicht hinreichend beantwortet worden seien und mit einer kurzfristigen Entscheidung daher nicht zu rechnen sei. Im Laufe des Jahres beschwerten sich schweizerische und österreichische Bibliotheken bei der Generaldirektion Wettbewerb darüber, daß ihnen durch die Exportklausel des neuen Drei-Länder-Sammelreverses die Möglichkeit genommen werde, Bücher von deutschen Exportbuchhandlungen zum günstigeren deutschen Originalpreis anstatt zu dem von deutschen Verlegern festgelegten Preis für Österreich bzw. die Schweiz zu erwerben. Daraufhin wies die Wettbewerbskommission am 11. August 1993 die von den Anmeldern vorgeschlagene Fassung des Sammelreverses zurück, da die Exportklausel nicht in Kraft treten dürfe, damit vor einer Entscheidung die bisherige Praxis nicht geändert werde. Außerdem müßte deutlich klargestellt werden, daß die Buchhändler, die den neuen Sammelrevers nicht unterschreiben wollen, nicht mit Liefersperren o.ä. zu rechnen hätten. Am 30. September 1993 teilte der Vertreter der Anmelder der Generaldirektion Wettbewerb mit, daß die Exportklausel nicht in Kraft treten werde. Am 8. Oktober veröffentlichte der Preisbindungstreuhänder eine dementsprechende Änderung des Reverses. Am 7. Oktober und am 24. November wurde die Anmeldung, die bisher nur die drei oben genannten Verlage umfaßte, auf die ca. 1550 deutschen und österreichischen Verlage erweitert, die bis dahin dem Sammelrevers beigetreten waren. Bei einer Besprechung am 9. Dezember 1993 teilte die Generaldirektion den Anmeldern mit, daß die Preise in Österreich und Deutschland sich bis zu einem bestimmten Datum einander angleichen müßten. Um nicht die Lager der Händler zu entwerten, einigte man sich darauf, ab dem 1. Januar 1994 die Preise für die Neuproduktionen anzugleichen. So könnte ein bis zum 1. Juli 1996 befristeter Comfort Letter ausgestellt werden, um zu sehen, ob die Preisangleichung bis zum 1. Januar 1996 vollzogen wurde. Am 29. Juli 1994 teilte die Generaldirektion Wettbewerb den Anmeldern mit, daß eine vorläufige Prüfung des Falles abgeschlossen wäre und daß demnach die Freistellungsvoraussetzungen vorlägen. Die Akte werde bis Ablauf der Frist am 30. Juni 1996 geschlossen. Während dieser Zeit hätten die Anmelder Zeit, die Endverkaufspreise in Deutschland und Österreich einander anzugleichen. Sollte bis Ablauf

der Frist keine Preisangleichung erfolgen, so könne mit keiner positiven endgültigen Entscheidung der Kommission gerechnet werden (vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften 1998, S. 8-11). Diese Freistellung stellte keine verbindliche Entscheidung der Kommission dar, sondern sollte den Involvierten eine vorübergehende Rechtssicherheit bieten (vgl. Ruiss 1998). Nach Ablauf der zweijährigen Frist wurde die Freistellung am 28. Juni 1996 „bis zur formellen Eröffnung des Verfahrens im Hinblick auf entweder eine Untersagung oder eine Freistellung“ verlängert (vgl. Everling 1997a, S.16). Die österreichische Handelskette Libro reichte 1996 jedoch eine Klage bei der Kommission ein, da ihrer Meinung nach der Sammelrevers gegen das Kartellverbot verstieß. Libro protestierte gegen die grenzüberschreitende Buchpreisbindung, die seit dem Eintritt Österreichs in die EU 1995, zwei Mitgliedstaaten betraf (vgl. Schlautmann 1997). Die Handelskette beanstandete, daß sie durch das Preisdiktat daran gehindert werde, niedrigere Preise für Massensliteratur anzusetzen und fühlte sich so ums Geschäft gebracht .

Am 14. Mai 1997 wurde die Bundesregierung vom Deutschen Bundestag dazu aufgefordert, sich auf europäischer Ebene für die Erhaltung der Preisbindung für Verlagserzeugnisse einzusetzen. Die Bemühungen der deutschen Verleger und Buchhändler und des Börsenvereins, diese Maßnahme aufrecht zu erhalten, müßten von der Bundesregierung unterstützt werden. Als Begründung gab der Bundestag an, daß die Buchpreisbindung ein wichtiges Instrument sei, um das Kulturgut Buch vor Marktverzerrungen zu schützen, die Vielfalt des literarischen Angebots zu fördern, auch kleinen Verlagen eine Chance zu geben und ein flächendeckendes Buchhandelsnetz zu erhalten (vgl. Deutscher Bundestag 1997). Im Juni 1997 hat der Rat der Kulturminister der Kommission den Auftrag erteilt, eine Studie über das Verhältnis des Art. 151 Abs. 4 EGV zum Art. 85 EGV vorzulegen (vgl. Kaufmann 1998). Am 22. September 1997 ersuchte der Rat der Europäischen Union die Kommission, „die Bedeutung des Artikels 128 Absatz 4 für die Durchführung derjenigen Vertragsartikel zu prüfen, die eine grenzübergreifende Buchpreisbindung betreffen können, und gegebenenfalls darzulegen, wie Buchpreisbindungsregelungen/-vereinbarungen innerhalb homogener Sprachräume angewandt werden können“ (ABl. 1997). Die Kommission beauftragte daher im November 1997 das Beratungsunternehmen Euromonitor Consultancy, diese Überprüfung vorzunehmen (vgl. ABl. 29.4.1999).

Am 14. Januar 1998 leitete die Europäische Kommission ein förmliches Verfahren gegen die grenzüberschreitende Buchpreisbindung ein, indem sie den Beteiligten

eine Mitteilung der Beschwerdepunkte übermittelte, auf die sie binnen zweier Monate reagieren mußten. „ Nach Auffassung der Kommission gäbe es Alternativen, die aus wettbewerbsrechtlicher Sicht weitaus weniger problematisch wären, z.B. einen von Verlagen und Buchhandel finanzierten Fonds zur Förderung "anspruchsvoller" Literatur, direkte, gezielte Beihilfen oder an qualitativen statt an quantitativen Kriterien orientierte Nachlässe, d.h. ein auf Werke mit kulturellem Gehalt ausgerichtetes selektives System“ (Sprecherdienst 1998). Die Kommission stellte fest, daß die fraglichen Vereinbarungen in ihrer derzeitigen Fassung die vier Kriterien (Verbesserung der Warenerzeugung oder –verteilung; angemessene Beteiligung der Verbraucher am entstehenden Gewinn; Unerläßlichkeit der Beschränkungen; keine Ausschaltung des Wettbewerbs in dem betreffenden Wirtschaftssektor), die eine Freistellung nach Artikel 85 EGV rechtfertigen würden, objektiv nicht erfüllt seien. Die Kommission analysierte die Argumentation der Beteiligten und kam dabei zu dem Schluß, daß weder die Buchherstellung noch –verteilung verbessert werde. Es könne in keiner Weise aufgezeigt werden, daß die durch die Preisbindung erzielten Gewinne für die Herstellung von Büchern verwendet würden, die weniger populär und von größerem kulturellen Wert seien. Die Kommission stellte fest, daß in den Ländern, in denen die Preisbindung abgeschafft wurde, hinsichtlich der Buchherstellung und –verteilung keine Verschlechterung stattfand. Außerdem stellte sie fest, daß die Preisbindung die Entwicklung neuer Vertriebskanäle wie Versandhandel oder Online-Handel bremst. Auch der zweite Punkt werde nicht erfüllt, da die Verbraucher nicht am entstehenden Gewinn angemessen beteiligt seien. Die Kommission wies insbesondere darauf hin, daß die Preisbindung zu höheren Verbraucherpreisen führe. Gerade die am schlechtesten gestellten Bürger sowie Schüler und Studenten würden von dem System am stärksten getroffen werden. Des weiteren sei die Beschränkung nicht unerläßlich, da die Herstellung und der Vertrieb von Büchern auch im Rahmen anderer Systeme gefördert werden könne. Ebenfalls würde das System den Wettbewerb für einen sehr großen Teil der betreffenden Waren ausschalten, da die Preisbindung 90 % des deutschen und österreichischen Buchmarktes erfaßt (vgl. Sprecherdienst 1998).

Am 28. April 1998 betonte van Miert im Namen der Kommission, daß sie bei Entscheidungen auf der Grundlage des EG-Vertrages zur Berücksichtigung kultureller Aspekte bereit bzw. sogar verpflichtet sei. „Die Bereitschaft der Kommission, kulturelle Aspekte in ihre Entscheidungen einzubeziehen, kann nicht dazu führen, daß sie

ihren Ermessensspielraum für Entscheidungen nutzt, die anderen Bestimmungen des EG- Vertrags zuwiderlaufen. In diesem Zusammenhang ist auch von Interesse, daß Generalanwalt VerLoren van Themaat in der Rechtssache VBVB und VBBB / Kommission (Slg. 1984 S.89), in der es um die niederländisch-flämische Buchpreisbindung ging, die Auffassung vertrat, es sei unnütz, kulturelle Aspekte in Betracht zu ziehen, solange nicht feststehe, daß gebundene Preise für die Herstellung und den Vertrieb von Büchern tatsächlich mit kulturellem Nutzen verbunden seien. Mit seinem Urteil in dieser Sache gab der Gerichtshof der Kommission recht, die einen solchen Nutzen für nicht gegeben hielt“ (ABl. C 13/9 18.1.1999).

Nach langen Verhandlungen zwischen Regierungen, Verlagen und Buchhändlern wollte die Europäische Kommission am 14. Juli 1999 die grenzüberschreitende Buchpreisbindung zu Fall bringen. Van Miert argumentierte, daß die Preisbindungsvereinbarungen den freien Wettbewerb auf dem gemeinsamen Markt behindern. Für den Fall einer Aufhebung der deutsch-österreichischen Buchpreisbindung hatte der Börsenverein des Deutschen Buchhandels eine nationale Vereinbarung inklusive Reimportklausel vorbereitet. Sollte diese Klausel von van Miert nicht gebilligt werden oder sollte diese nationale Vereinbarung nicht funktionieren, dann sollte ein vom Staatsminister für Kultur, Michael Naumann, entwickeltes Preisbindungsgesetz zum Einsatz kommen (vgl. Kemmer 1999). Für Österreich hingegen schien es problematischer, eine adäquate Lösung zu finden, da ca. 70 % der in Österreich verkauften Bücher Importe aus Deutschland sind. Bei einer nationalen Preisbindung wäre somit ein Großteil der Bücher keiner Preisbindung unterworfen (vgl. Beckmann August 1999, S. 46). Am Tag der Abstimmung unterlag van Miert mit 10 zu 11 Stimmen (vgl. Beckmann September 1999, S.54). Dieses knappe Ergebnis ist wahrscheinlich darauf zurückzuführen, daß die EU-Kommission sich „vermutlich die Finger nicht mehr verbrennen wollte“ (NZZ 1999), da sie bereits zurückgetreten und somit nur noch kommissarisch im Amt war. Der Vorsteher des Börsenvereins, Roland Ulmer, erklärte vor der Brüsseler Entscheidung, daß die Kommission nicht mehr legitimiert sei, eine Entscheidung von so herausragender kulturpolitischer Bedeutung zu treffen (vgl. Börsenblatt Nr. 46 1999, S.1). Dieses Ergebnis stellte jedoch nur eine Gnadenfrist für die Buchhandelsbranche dar. Die neue Kommission unter Wettbewerbskommissar Mario Monti, die im September ihr Amt antrat, sollte sich dem Thema der grenzüberschreitenden Buchpreisbindung weiter widmen (vgl. NZZ 1999). Bereits nach kurzer Einarbeitungszeit drängte man darauf, daß der Börsenverein und der Hauptverband

des Österreichischen Buchhandels bis zum 15. November 1999 erneut Kompromißangebote einreichen sollten (vgl. Buchreport Nr.45 1999). Die Kommission betonte, daß sie bereit sei, die Vorschläge offen und vorurteilsfrei zu bearbeiten (vgl. Börsenblatt Nr. 85 1999, S.5). Fristgerecht reichten die Verbände ein vierzigseitiges Kompromißpapier bei der Wettbewerbskommission ein. Es enthielt sicherheitshalber neue, aber auch alte Ideen für ein Buchpreisbindungssystem, welches mit dem Europarecht vereinbar ist. Alte, von Karel van Miert nicht akzeptierte Vorschläge waren beispielsweise die Herausnahme ganzer Teilbereiche von Verlagserzeugnissen oder die zeitliche Begrenzung der Preisbindung. Neu und den Wünschen der EU entsprechend war der Vorschlag über die Einführung von zwei getrennten nationalen Preisbindungssystemen in Deutschland und Österreich. Eine gewisse grenzüberschreitende Wirkung sollte jedoch beibehalten werden. Eine Aufrechterhaltung der Preisbindung in Österreich wäre unmöglich, falls aus Deutschland importierte Verlagserzeugnisse dort nicht preisgebunden wären. Ebenfalls wäre die nationale Buchpreisbindung in Deutschland in Gefahr, da die Chance durch Reimporte die hiesige Preisbindung zu umgehen, gegeben wäre (vgl. Buchreport Nr.46 1999, S.15). In einem Brief teilte Mario Monti dem Börsenverein und dem Österreichischen Hauptverband mit, daß die Vorschläge, betreffend zwei getrennter nationaler Preisbindungssysteme in die richtige Richtung gehen. Offen sei jedoch die Frage, wie deutsche Importe in Österreich preisgebunden werden können und wie das Problem der Reimporte zu handhaben ist. Da es nicht seine Aufgabe sei, diesbezüglich Lösungen zu suchen, gewährte er den beiden Verbänden eine letzte Frist bis zum 7. Januar 2000, die Justitiar Harald Heker noch einmal verlängert haben wollte. Das neue EU-Parlament sprach sich für eine Preisbindung aus und forderte die Kommission dazu auf, innerhalb von homogenen Sprachräumen Export- und Reimportregeln anzuerkennen. Außerdem sollte die Kommission den Verbänden genügend Zeit einräumen, um ihr System zu ändern (vgl. Buchreport Nr. 51 1999, S. 15; Europäisches Parlament 1999). Dem deutschen und dem österreichischen Buchhandelsverband wurde bis zum 17. Januar 2000 eine Abgabefrist eingeräumt, um ihre erneut ausgearbeiteten Vorschläge bezüglich der Export- und Reimportproblematik einzureichen (vgl. Börsenblatt Nr. 3 2000, S. 5). Aufgrund der ständigen Fristverlängerungen hatte Libro-Chef Andre Rettberg der EU-Kommission in einem Brief eine Säumnisklage angedroht, falls es zu weiteren Verzögerungen kommen sollte (vgl. Buchreport Nr. 4 2000, S. 1). Am 8. Februar 2000 entschied die Kommission die eingereichten Vorschläge, die eine Ab-



lösung der grenzüberschreitenden Preisbindung durch zwei nationale Buchpreisbindungssysteme vorsahen, zu akzeptieren. In Deutschland soll demnach weiterhin ein privatwirtschaftliches Reverssystem existieren, in Österreich hingegen eine gesetzliche Lösung nach französischem Vorbild geschaffen werden. Dieses Gesetz mußte von der österreichischen Regierung bis zum 30. Juni 2000 erlassen werden, da zu diesem Datum das bisherige grenzüberschreitende Sammelreverssystem in Österreich nach dem Brüsseler Entscheid auslaufen sollte. Durch das Gesetz sollte auch die Einbindung deutscher Bücher in die österreichische Preisbindung ermöglicht werden (vgl. Ulmer Januar 2000, S.4). Da die EU-Kommission schon seit längerer Zeit der Ansicht war, daß die grenzüberschreitende Buchpreisbindung nicht mit dem Gemeinschaftsrecht kompatibel war, hätte sie ohne akzeptable Veränderungsvorschläge eine Verbotsentscheidung treffen müssen. Der Brüsseler Entscheid über die Buchpreisbindung wurde als faire Lösung angesehen. Börsenvereinsvorsteher Roland Ulmer sprach von einem „historischen Kompromiß“, der ebenso wie die Verankerung der Buchpreisbindung in den 60er Jahren im neuen deutschen Kartellrecht zur Erhaltung und Sicherung der Preisbindung beiträgt (vgl. Ulmer Februar 2000, S. 4). Allerdings stellte die Kommission einige Bedingungen, die von beiden Ländern eingehalten werden müssen. Demzufolge darf das deutsche Preisbindungssystem die österreichischen Verlage nicht aufnehmen, und die Fixpreise dürfen nicht an Endabnehmer aus anderen Mitgliedstaaten angewendet werden. Die Reimportklausel, welche von der Kommission gebilligt wird, muß so ausgelegt werden, daß der zwischenstaatliche Handel nur minimal beeinträchtigt wird (vgl. NZZ 24. Februar 2000). Dann nämlich handelt es sich um zwei nationale Preisbindungssysteme, die von der EU nicht mehr angetastet werden können (vgl. NZZ 18. Januar 2000).

Nachdem eigentlich schon feststand, daß das österreichische Preisbindungsgesetz identisch mit dem Gesetz in Frankreich sein sollte, stellte der Kulturausschuß der ÖVP überraschend einen Änderungsantrag an das Parlament, nachdem der Internet-Buchhandel vom Preisbindungsgesetz ausgenommen werden sollte. Diese marktfremde Sonderregelung hätte für den traditionellen Buchhandel zu erheblichen Nachteilen geführt. Die ÖVP und die FPÖ nahmen den Antrag jedoch rechtzeitig wieder zurück. Am 06. Juni 2000 stimmte das österreichische Parlament dem Gesetzesentwurf zu. Seit dem 01. Juli 2000 wird die Buchpreisbindung in Österreich gesetzlich geregelt, d.h. von nun an werden alle österreichischen Verleger dazu verpflichtet, für jedes von ihnen veröffentlichte Buch einen Endverkaufspreis festzusetzen.

zen. Das Gesetz umfaßt alle Vertriebswege, also auch den Internet-Buchhandel und ist zunächst auf fünf Jahre befristet.

Die österreichische Handelskette Libro nutzt die neue Situation – zwei nationale Preisbindungssysteme – um über ihren Online-Buchhandel LION.cc den deutschen Endabnehmern Bestseller mit Rabatten bis zu 20 % anzubieten. Einige deutsche Verlage und Zwischenbuchhändler sahen dadurch die Buchpreisbindung gefährdet und reagierten mit einem Lieferboykott, was eine Beschwerde seitens Libro bei der EU-Wettbewerbskommission zur Folge hatte. Ob Libro damit eine Lücke in der neuen Regelung entdeckt hat und für ihre Zwecke beanspruchen kann oder ob das Unternehmen gegen die Reimportregelungen verstößt bleibt zu klären.

## **5. Buchpreisbindung im Votum von Experten aus Politik und Verlagswirtschaft**

### **5.1. Befragung der Europäischen Kommission, der Bundesregierung und des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels zum Thema Buchpreisbindung**

Die Autorinnen sprachen mit zwei Vertretern der Europäischen Kommission, Herrn Hubert Gambs (Generaldirektion Wettbewerb) und Herrn Johannes Laitenberger (Mitglied des Kabinetts des für Bildung und Kultur zuständigen Mitglieds der Europäischen Kommission, Viviane Reding), mit dem Beauftragten der Bundesregierung für Angelegenheiten der Kultur und der Medien, Herrn Wolfgang Maurus sowie dem Justitiar des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels, Herrn Dr. Harald Heker. Die Gespräche fanden im März bzw. April 2000 statt, zu einem Zeitpunkt also, in dem die Zukunft der Buchpreisbindung noch nicht konkret geregelt war. Ausgangspunkt der Gespräche war ein Interviewleitfaden, der den Beteiligten in jeweils angepaßter Form im Voraus zugesandt wurde. Im folgenden Abschnitt sollen die Standpunkte der Befragten daraufhin untersucht werden, inwieweit sie miteinander konform gehen oder differieren.

Die Bundesregierung und der Börsenverein betrachten die Buchpreisbindung als wichtig für die Kultur Deutschlands. Heker argumentiert vor allem mit den traditionellen Gesichtspunkten, nach denen die Buchpreisbindung mehr Titel, Verleger, Buchhändler und niedrigere Durchschnittspreise garantiert. Ein flächendeckendes Buchhandelsnetz, das jedermann den Zugang zu Büchern ermöglicht, unterstützt seines Erachtens die Meinungs- und Informationsfreiheit. Auch zur Wahrung der Sprachidentität kleiner Sprachräume stelle die Buchpreisbindung ein wichtiges Instrument dar. Bei einer Aufhebung der Preisbindung werde es weniger Titel, Verlage und Buchhandlungen geben. Die allgemeine Behauptung, daß die Preise für Bücher dadurch günstiger werden, fände nur bei Bestsellern Bestätigung. Kleine Buchhandlungen könnten sich dem Preiskampf nicht stellen, da die einheitlichen Rabatte und Preise nicht mehr existent wären. Der Markt werde durch Handelskonzerne erobert, welche den Verlagen bei Großabnahmen hohe Preisvergünstigungen abverlangen könnten. Kleine Buchhandlungen hingegen wären nicht in der Lage, derartige Forderungen zu stellen und müßten auf das Geschäft mit gutverkäuflicher Literatur verzichten. Auch kleine Verlage hätten es schwer, sich auf dem Markt zu behaupten, da

sie mit ihrer speziellen Literatur den Weg in die Großbuchhandlungen oftmals nicht finden könnten. Sie wären somit auf den Vertrieb über die traditionellen Sortimentsbuchhandlungen angewiesen. Die durch die Preisbindung hervorgerufene Chancengleichheit unter den Verlagen und den Buchhandlungen fiel bei Aufhebung der Buchpreisbindung weg.

Maurus hingegen beschreibt die vielfältigen Gründe, die für eine Buchpreisbindung sprechen, als häufig nicht direkt sichtbar. Erst nach Aufhebung der Preisbindung könne man anhand von Fakten diese Gründe belegen. Aber man müsse „nicht alles ausprobieren, um zu wissen, daß es schief geht“. Ein offensichtlicher Grund für die Preisbindung sei die bedeutende Rolle des Buches bei der Entwicklung und Empfindung von Kultur. Er sagt, daß Buch habe einen enormen Wert für die demokratische Kultur Deutschlands. Für nicht demokratische Einrichtung sei das Buch immer ein Objekt des Beobachtens und Auslöschens gewesen. Als Beispiel solle man die Bücherverbrennung während des Nationalsozialismus betrachten. Des weiteren garantiere die Buchpreisbindung die Herstellung wirtschaftlich nicht rentabler Bücher, da die Verleger aufgrund des einheitlichen Ladenpreises fest kalkulieren könnten. Nach Aufhebung der Buchpreisbindung sei die Ausbildung zum Buchhändler und dessen fachliche Qualifikation in Gefahr, denn auch Maurus befürchtet eine Konzentration des Buchmarkts auf Handelsketten, in denen keine Fachberatung üblich wäre. Letztendlich verstehe sich die Bundesrepublik als „Kulturstaat“, in dem die Kultur einen Einbruch erleide, wenn die Preisbindung aus reinen Wettbewerbsgründen fiel.

Auf die Frage, ob es richtig sei, daß alle Verlagserzeugnisse der Preisbindung unterliegen dürfen und nicht nur kulturell wertvolle Objekte, antworteten alle Gesprächspartner nahezu identisch. Es sei niemand in der Lage, objektiv zu beurteilen, was „kulturell wertvoll“ bedeutet, erklärte beispielsweise Heker. Wenn nur kulturell wertvolle Literatur gebunden werden dürfte, dann müßte jedoch jemand diesbezüglich eine Entscheidung treffen, was zwangsläufig eine Zensur mit sich brächte. Auch die Beamten der EU-Kommission warfen die Frage auf, wer denn dazu berufen sei, darüber zu entscheiden. Die Kommission selbst sei niemals der Auffassung gewesen, daß sie darüber zu entscheiden habe, welches Buch kulturell wertvoll und deshalb förderungswürdig sei. Daher habe zunächst einmal jedes Buch den Anspruch, ein Kulturgut zu sein. Richtig sei aber, daß dies nicht unbedingt für jedes Verlagserzeugnis gelte. Ob etwa Adreßverzeichnisse preisgebunden sein sollten, erscheine doch fraglich. Dieser Meinung ist auch Maurus. Er sagte, daß jedes Bucherzeugnis

zunächst kulturelles Gut ist. Ob es auch wertvoll sei, zeige erst die Zeit. Da die laufenden Veränderungen der Gesellschaft auch ein sich wandelndes Kulturverständnis mit sich brächten, sei es nahezu unmöglich, zu entscheiden, was zum jeweiligen Zeitpunkt als kulturell wertvoll eingestuft werden könne.

Heker betrachtete die Problematik zusätzlich aus einer anderen Perspektive. Dadurch, daß auch Bestseller feste Ladenpreise hätten, könnten auch kleine Buchhandlungen sich am Geschäft mit diesen Titeln beteiligen. Die Bestseller dienten als Lockvögel für die Kundschaft, die dann möglicherweise innerhalb des Gesamtsortiments zusätzliche Impulskäufe tätigen würden. So könne die Existenz der kleinen Buchhandlungen gesichert werden, und eine Preisbindung für Bestseller sei daher sogar wichtiger als die Bindung von kulturell wertvoller Literatur. Aber da auch hier entschieden werden müsse, was unter die Preisbindung fallen darf, käme es wiederum zur Gefahr der Zensur.

Die Bundesregierung und der Börsenverein stimmen auch darin überein, daß sie sich gegen eine staatliche Subventionierung von kulturell wertvoller Literatur aussprechen. Maurus begründete seine Auffassung erneut mit der Frage, wer denn entscheiden könne, was kulturell wertvoll sei. Es müsse eine Behörde o.ä. eingerichtet werden, die über die Verteilung der Subventionen entscheide. Mit seiner Macht und seinem Willen würde der Staat somit den Weg zur Zensur ebnen. Heker teilte diese Befürchtung, da derjenige, der die Subventionen vergebe auch entscheiden würde, was veröffentlicht werde. Verstoße ein Titel beispielsweise gegen die Politik oder den Zeitgeist, dann werde er möglicherweise nicht gedruckt. Außerdem sei die Buchbranche stolz darauf, als einzige Kultureinrichtung keine Subventionen zu brauchen und auch nicht zu wollen. Für den Buchmarkt seien lediglich drei Rahmenbedingungen wichtig. Die Möglichkeit der Preisbindung, das Urheberrecht und der reduzierte Mehrwertsteuersatz. Die Kommission erklärte, daß es den Mitgliedstaaten vollkommen freistehe, ob sie Bücher subventionieren wollen, und daß ihre Entscheidung von der Kommission nicht vorgegeben werde.

Es waren ebenfalls alle Beteiligten der Auffassung, daß das Buch gleichzeitig ein Kulturgut und ein Wirtschaftsgut ist. Maurus sieht das Buch in erster Linie als Kulturgut und in zweiter Linie als Wirtschaftsgut. Wird das Buch geschrieben, sei es Kulturgut, wird es verkauft, sei es Wirtschaftsgut. Auch die bloße Idee, ein Buch zu verfassen, könne es bereits vor seiner Existenz zum Wirtschaftsgut machen, da bei-

spielsweise ein Bestsellerautor wie John Grisham bereits Millionen honorare vom Verlag bekomme, bevor er auch nur eine Zeile abgeliefert habe.

Daß der Wettbewerb durch die Buchpreisbindung beschränkt wird, gibt der Börsenverein zu. Allerdings werde er lediglich auf der Ebene der Konsumentenpreise beschränkt. Auf Verlags- und Händlerebene hingegen fände aufgrund der hohen Dichte ein intensiver Wettbewerb statt, der teilweise sogar differenzierter und stärker sei als in anderen Branchen. Auch auf Titelebene fände ein Wettbewerb statt, da die Buchpreisbindung ein umfangreiches Angebot an vergleichbaren Produkten ermögliche. Auch Maurus bestätigt, daß der totale Wettbewerb durch die Buchpreisbindung beschränkt werde. Der Staat dürfe jedoch Ausnahmeregelungen, wie hier z. B. §16 GWB, erlassen. Nach Ansicht der Generaldirektion Wettbewerb der EU-Kommission ist eine Preisbindung wettbewerbspolitisch immer bedenklich, weil sie den Parameter Preiswettbewerb, der besonders für den Marktzutritt besonders wichtig sei, vollkommen ausschließe. Der Sammelrevers beschränke den Wettbewerb zwischen zwei Mitgliedstaaten. Aus diesem Grunde müsse die Kommission ihre Bedenken dagegen äußern, da ihre Kompetenz in wettbewerbsrechtlichen Fragen nur gelte, wenn grenzüberschreitende Elemente vorlägen.

Maurus betrachtet die Entscheidung der Kommission über zwei nationale Buchpreisbindungssysteme in der Bundesrepublik und in Österreich als fairen Kompromiß, der den kulturellen Aspekt des Buches berücksichtigt. Allerdings hätte die Kommission seiner Meinung nach von Anfang an den kulturellen Aspekt des Buches stärker berücksichtigen müssen. Die Querschnittsklausel Art. 151 Abs. 4 EGV sei nicht berücksichtigt worden, bis sich am 5. November 1998 Staatsminister Naumann massiv dafür eingesetzt hatte. Heker hingegen betrachtet diese Entscheidung als eine „Katastrophe“. Der Börsenverein habe für ein einheitliches Buchpreisbindungssystem in einem gemeinsamen Sprachraum gekämpft. Ein Markt, der in Hunderten von Jahren zusammengewachsen sei, werde nun künstlich wieder getrennt. Dies stelle einen Rückschritt in den Nationalismus dar, der mit dem Gedanken „eines Europas“ nicht vereinbar sei. Einen Prozeß vor dem EuGH hätte man sich jedoch nicht leisten können. Daher sei man den Kompromiß eingegangen und habe sich mit dem Spatz in der Hand zufrieden gegeben. Rechtlich gesehen, sei eine andere Lösung laut Heker durchaus möglich gewesen, da die Kommission aus kultureller Sicht einen großen Ermessensspielraum habe, dieser jedoch nicht genutzt wurde. Die Entscheidung sei von der Kommission aus politischen Gründen getroffen worden, da sie durch eine

Freistellung der Buchpreisbindung aus kulturpolitischen Gründen hätten befürchten müssen, daß auch andere Marktsegmente versuchen könnten, Regulierungen mit Hilfe von Querschnittsklauseln zu rechtfertigen. Die Beamten der Europäischen Kommission erklärten zunächst, daß es eine förmliche Entscheidung nicht gäbe. Die Aufhebung der grenzüberschreitenden Buchpreisbindung stelle eine freiwillige Veränderung des Preisbindungssystems seitens der deutschen und österreichischen Verleger und Buchhändler dar. Offensichtlich habe es die Branche auf eine förmliche Entscheidung nicht ankommen lassen wollen, bei der natürlich das Risiko einer Untersagung bestand. Die Europäische Kommission sei in wettbewerbsrechtlichen Fragen nur dann zuständig, wenn der Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigt werde. Die Branche habe eine Reihe von Vorschlägen unterbreitet, die darauf abzielten, die grenzüberschreitende Buchpreisbindung in veränderter Form beizubehalten. Diese gingen jedoch nicht weit genug, um die wettbewerbspolitischen Bedenken der Generaldirektion Wettbewerb auszuräumen. In diesem Zusammenhang habe vor allem die Frage eine Rolle gespielt, ob die zur Begründung der Buchpreisbindung angeführten kulturpolitischen Ziele nur mit einer Buchpreisbindung oder aber auch mit weniger wettbewerbsbeschränkenden Mitteln erreicht werden können. Andere Länder verfolgten diese kulturpolitischen Ziele mit anderen Mitteln und hätten trotzdem einen funktionierenden Buchmarkt. Weiterhin ginge es um einen objektiven Nachweis dahingehend, daß buchpreisbindungsbedingte Zusatzgewinne wirklich in allen Fällen der Verwirklichung kulturpolitischer Ziele zu Gute kommen. Buchpreisbindungsbedingte Zusatzgewinne seien aus kulturpolitischer Sicht aber nur dann gerechtfertigt, wenn sie der Förderung des Kulturgutes Buch dienen, nicht wenn sie den Profit der Marktteilnehmer erhöhen. Daher habe es sich angeboten, nach anderen Lösungswegen zu suchen. Mit dem jetzigen Kompromiß sei eine Lösung gefunden worden, die dem Subsidiaritätsprinzip entspricht. Die Beschränkung auf die geplanten rein nationalen Preisbindungssysteme wahre die kulturpolitische Entscheidungsfreiheit der Mitgliedstaaten und bringe die Buchpreisbindung im deutschsprachigen Raum mit dem EG- Wettbewerbsrecht in Einklang, auch wenn wettbewerbspolitisch sicherlich weiterhin Bedenken bestünden, weil Preisbindungen den Parameter Preiswettbewerb, der besonders für den Markteintritt wichtig sei, völlig ausschließen und nicht, wenn sie den Profit einzelner Marktteilnehmer erhöhen würden. Bei ihren Überlegungen habe die Kulturquerschnittsklausel eine außerordentlich wichtige Rolle für die Kommission gespielt. Sie verpflichte dazu, kulturelle Belange angemessen zu

berücksichtigen, auch und gerade bei der Anwendung des Wettbewerbsrechts. Sie schaffe allerdings keine dem Wettbewerbsrecht entzogenen Ausnahmereich. Die Kulturquerschnittsklausel solle die Vielfalt der Kulturen der Mitgliedstaaten wahren. Deshalb spräche sie für die jetzt gefundene Lösung, die den Mitgliedstaaten die kulturpolitische Entscheidung über die Buchpreisbindung auf nationaler Ebene überläßt. Das gelte insbesondere auch deshalb, weil in den einzelnen Mitgliedstaaten ganz unterschiedliche Auffassungen über die kulturpolitische Bedeutung der Buchpreisbindung und demnach auch ganz unterschiedliche Regeln über die Buchpreise bis hin zur völligen Preisfreiheit existierten. Daß die Lösung die alten Grenzen zwischen den nationalen Märkten wieder aufleben läßt, so daß ein Teil des Binnenmarktes zerstört wird, kann man den Beamten der EU-Kommission zufolge nicht behaupten. Der Binnenmarkt sei der gemeinsame Markt aller Mitgliedstaaten. Ein auf einen Sprachraum beschränkter Markt sei ebenso ein Teilmarkt des Binnenmarktes wie ein auf einen Mitgliedstaat beschränkter Markt. Grenzen zwischen Märkten würden in erster Linie durch grenzüberschreitende wettbewerbsbeschränkende Maßnahmen errichtet. Maurus hingegen bejahte die Frage, ob die Entscheidung der Europäischen Union aufgrund ihres Strebens nach einem gemeinsamen Binnenmarkt nicht paradox sei.

Aus der Perspektive des Börsenvereins hat sich die jahrelange Diskussion um die Buchpreisbindung in der Hinsicht gelohnt, als daß die Kommission bereits 1993 die Buchpreisbindung untersagen wollte. Es sei ein Erfolg gewesen, die Entscheidung bis zum Jahre 2000 hinauszuzögern und die Diskussion ohne eine Untersagung beenden zu können. Auch Maurus stand der Frage, ob sich die jahrelange Diskussion gelohnt habe, positiv gegenüber. Er ist der Ansicht, daß Diskussionen sich immer lohnen würden. Außerdem bliebe die nationale Preisbindung mit Reimportklausel erhalten. Van Miert sei mit seinem Anliegen, das Buchpreisbindungssystem zwischen Deutschland und Österreich auflösen zu wollen, gescheitert. Hätte er sich durchgesetzt, wäre auch die nationale Buchpreisbindung gefallen, da diese fest mit der grenzüberschreitenden Vereinbarung verschmolzen sei.

Die Chancen für eine gesetzliche Fortführung der Buchpreisbindung in Österreich werden von allen befragten Seiten zuversichtlich betrachtet. Die EU-Kommission berichtete, daß bereits am 22. März 2000 ein Gesetzesentwurf ins österreichische Parlament eingebracht worden sei, der sich am Modell Frankreichs orientiere. Das französische Buchpreisbindungsgesetz sei bereits durch Entscheidung des Gerichts-



hofs als mit dem Gemeinschaftsrecht vereinbar beurteilt worden, und daher sollte eine Ausarbeitung des Gesetzes bis Ablauf der Frist problemlos erreicht werden können. Heker beurteilte die Situation ebenso. Es sei zunächst allerdings fraglich gewesen, ob auch die neue Regierungskoalition ein Preisbindungsgesetz einführen wolle, da der Kompromiß noch mit der alten österreichischen Regierung beschlossen worden sei. Nach Gesprächen mit den Buchhandelsverbänden sei sie jedoch dazu bereit gewesen. Sollten sie es dennoch nicht schaffen, bräche das Buchpreisbindungssystem in Österreich zusammen, und es käme mittelbar zu dramatischen Auswirkungen auf dem deutschen Buchmarkt. Durch Reimporte könne die Lückenlosigkeit, auf der unsere Preisbindung beruhe, nicht mehr gewährleistet werden. Ein stabiler Buchmarkt in Österreich sei daher sehr wichtig für Deutschland.

Reimporte dürfen laut den Beamten der EU-Kommission durch staatliche bzw. privatrechtliche Regelungen nach dem Urteil des Europäischen Gerichtshofes zum französischen Buchpreisbindungsgesetz weder ausgeschlossen noch eingeschränkt werden. In bestimmten Fällen könne aber die Freiheit der Preisgestaltung für Reimporte eingeschränkt werden, nämlich dann, wenn die Bücher lediglich zum Zweck der Umgehung der Preisbindung ausgeführt werden. Dann dürfe verlangt werden, daß für den Reimport der gebundene Inlandpreis eingehalten werde, soweit ein solcher vorgesehen ist. Das bestätigte auch Maurus. Reimporte seien grundsätzlich erlaubt und lediglich dann verboten, wenn sie zur Umgehung der Preisbindung angewendet werden würden. Alle Handelspartner müßten sich fair verhalten und der Börsenverein in Deutschland und der Gesetzgeber in Österreich hätten Mißbräuche zu beobachten und ab einem gewissen Umfang zu ahnden. Diese Regelungen seien für alle buchhändlerischen Vertriebswege gültig, also auch für Online- Buchhandlungen. Auch Heker sieht in den Online- Buchhandlungen keine Gefahr für die Preisbindung, da sie nichts anderes als eine neue Form klassischer Versandbuchhändler seien. Alle deutschen Online- Buchhandlungen hätten den Sammelrevers unterzeichnet, und es gäbe bislang noch keinen Fall von Unterwanderung. Rechtlich problematisch könne es allerdings werden, wenn beispielsweise ein österreichischer Online-Buchhändler deutsche Bücher importiere und an Endkunden in Deutschland liefern würde.

Die Zukunft der Verlags- und Buchhandelslandschaft in Deutschland hinge nicht nur von der Preisbindung ab, meint Heker. Auch ohne Preisbindung würde es Verlage und Buchhandlungen geben, nur nicht so viele. Die Literatur würde zwar verarmen, aber nicht vollständig aussterben. Zur Zukunft der Verlage und Buchhandlungen in

Deutschland bemerkte Maurus, daß der Wirtschaftsbereich sich in einer Umbruchsituation befände. Man müsse sich auf die globalisierte Wirtschaft einstellen, um zu überleben. Innovation und Leistung seien unverzichtbare Voraussetzungen, da die Buchpreisbindung den Markt nicht ersetze und die Konkurrenzsituation nicht ausschalte.

## **5.2. Befragung deutscher Verlage zum Thema Buchpreisbindung**

### **5.2.1. Umfragergebnis**

Was bedeutet die Buchpreisbindung für Verlage ? Um diese Frage beantworten zu können, wurde eine Umfrage unter zahlreichen großen Verlagen in Deutschland durchgeführt. Es zeigte sich, daß der Großteil der befragten Verlage eine preisliche Bindung ihrer Produkte als wichtig empfinden. Als Begründung für die Wichtigkeit der Preisbindung sehen die Verlage vor allem die Aufrechterhaltung eines flächendeckenden Buchhandelsnetzes und die Sicherung der Titelvielfalt. Auch die dadurch gegebene Planungssicherheit spielt bei einigen Verlagen eine entscheidende Rolle. Eine weitere Begründung ist beispielsweise, daß die Preisbindung ein ökonomisch effizientes Instrument zur Beseitigung von Informationsasymmetrien und zur Verhaltensbindung im mehrstufigen Markt sei.

Was kann durch die Buchpreisbindung gesichert werden ?

Mehrheitlich bestätigen die Verlage, daß die Preisbindung die Vielfalt der Titel sichert, eine bessere Kalkulation der Gewinnspanne ermöglicht und die Förderung unbekannter und junger Autoren unterstützt. Der Aussage, daß die Preisbindung zur Erhaltung eines flächendeckenden Buchhandelsnetzes beiträgt, wurde von keinem der befragten Verlage widersprochen.

Zu der Frage, ob in ihrem Unternehmen Quersubventionierung betrieben wird, antworteten die meisten Befragten mit ja. Mischkalkulationen finden in den Verlagen statt, in dem mit den Einnahmen aus Massensliteratur auch schwierige Titel finanziert werden können. So ist es möglich, z.B. auch unbekannte Autoren zu publizieren, obwohl keineswegs sicher ist, ob diese Titel wirtschaftlich rentabel sind. Das Veröffentlichlichen von aufwendigen und teuren Editionen oder von Werken bei denen von

vornherein feststeht, daß es sich um Verlustträger handelt, ist ebenfalls nur durch Mischkalkulation möglich. Da Quersubventionierung von den Einnahmen aus Bestsellern abhängig sind, wird eine Preisbindung für alle Verlagserzeugnisse überwiegend befürwortet. Niemand der Befragten hält eine Preisbindung nur für kulturell wertvolle Literatur für sinnvoll. Diese Auffassung beruht vor allem auf dem Gedanken, daß niemand beurteilen kann, was als kulturell wertvoll anzusehen ist. Würde eine derartige Entscheidung getroffen werden müssen, käme es zwangsläufig zu einer Art Zensur.

Was ist das Buch ? Ist es eher ein Kulturgut, ein Wirtschaftsgut oder beides ?

Drei Viertel der antwortenden Verlage betrachten das Buch als Kulturgut und Wirtschaftsgut gleichermaßen. Ein Verlag erklärte dazu, daß die Priorisierung abhängig vom Standpunkt sei – unter ökonomischen Aspekten sei es primär Wirtschaftsgut mit positiven Externalitäten für die Kultur. Für einige Verlage ist das Buch lediglich ein Wirtschaftsobjekt. Hierbei handelt es sich ausschließlich um reine Wissenschaftsverlage.

Eine hohe Anzahl der befragten Unternehmen befürchtet, daß mit der Aufhebung der Buchpreisbindung kleine Buchhandlungen und Verlage nicht mehr konkurrenzfähig sein werden und es zu einer Konzentration auf Händler- und Produzentenebene kommen wird. Auch die Vermutung, daß es dadurch zu einer Reduzierung der Titelvielfalt kommen werde, wird mehrfach geäußert. Vor allem schwierige, wenig rentable Titel würden in geringerem Maße publiziert werden. Des Weiteren bemerkte ein Verlag, daß der Buchmarkt an Transparenz verlieren werde.

Nahezu die Hälfte der befragten Verlage ist der Ansicht, daß sich ihr Verlagsprogramm bei Fall der Preisbindung „gar nicht“ oder nur marginal ändern würde, denn „ein Profil soll und darf nicht von der Existenz der Preisbindung abhängig sein“. Andere Verlage erklärten, daß bei Aufhebung der Preisbindung Nischenliteratur kaum mehr publiziert werden könne und es zu einer profitgerichteten Ausrichtung auf wirtschaftliche Titel käme.

Über drei Viertel der Verlage sehen mit einer Aufhebung des festen Ladenpreises eine Veränderung des Wettbewerbs auf sich zu kommen. Begründet wird diese Meinung überwiegend damit, daß der Konkurrenzdruck sich verstärken werde und vor allem Großkonzerne sich Marktvorteile verschaffen könnten. Weiter heißt es, die „Beziehung zum Handel wird für eigene Marketing-Strategie entscheidendes Instru-

ment. 'Preisgestaltung' wird aus der Hand gegeben. Der Handel muß von Strategien überzeugt werden, die er mittragen soll". An anderer Stelle heißt es, daß der Wettbewerb sich nur mittelbar ändern würde, „durch Veränderungen auf der Handelsebene – der Wettbewerb auf Verlageebene ist durch die Preisbindung [...] nicht eingeschränkt, spätestens wenn man daran denkt, daß sie optional zur Verfügung steht“. Ein Verlag, der keine Wettbewerbsänderungen befürchtet, begründet dies mit der Behauptung, daß man sich bereits in einem Polypol mit Konzentrationstendenzen bewege.

Sehr unterschiedlicher Ansicht sind die Verlage betreffend der Frage, inwieweit sich die Distribution ohne Preisbindung ändern würde. Eine Veränderung in Richtung Direktvertrieb/ Mengenrabatte erachten mehr als die Hälfte der Antwortenden als mögliche Folge. Eine Verstärkung des Print on Demand sowie ein vermehrter Verkauf über Online-Buchhandlungen wird nicht ganz so häufig erwartet. Einer der Verlage bemerkte zusätzlich, daß die Funktion und Bedeutung des Zwischenbuchhandels abnehmen werde und ein anderer schrieb, daß sich der Verkauf über vorhandene und neue Buchhandelsketten verstärken würde. Ebenfalls wurde von einigen Verlagen darauf hingewiesen, daß sich die Distribution unabhängig von der Preisbindung ändern wird, bzw. teilweise bereits geändert hat.

Nahezu alle befragten Verlage äußerten sich positiv zu der von der EU-Kommission getroffenen Entscheidung über zwei nationale Buchpreisbindungssysteme in Deutschland und Österreich. So bleibe die „Rechts- und Planungssicherheit in Verlag und Buchhandel“ erhalten. Man spricht davon, daß die Lösung als „einzig erzielbarer Kompromiß“ anzusehen sei und „wenn es gelingt, Arbitrageschäfte und Reimporte zum Unterlaufen zu verhindern, kann es ein gleichwertiger Ersatz sein – allerdings zu höheren Transaktionskosten.“ Alle Befragten, die sich eine andere Lösung gewünscht hätten, wäre die Beibehaltung der bisherigen Regelung sinnvoller erschienen, da diese als effizient und erfolgreich betrachtet wird. Diejenigen Verlage, die sich zu der Frage, ob mit der neuen Regierungskoalition in Österreich bis Ablauf der Frist ein Gesetz zur Buchpreisbindung erzielt werden könne äußerten, zeigten sich größtenteils optimistisch. Begründungen dafür sind beispielsweise, daß die österreichische Regierung im Rahmen der Europäischen Union als verlässlicher Partner gelten möchte oder daß alle Parteien in Österreich die Notwendigkeit eines solchen Ge-

setzes erkennen. Lediglich ein Verlag bezweifelt die Verabschiedung eines österreichischen Preisbindungs-Gesetzes und behauptet, daß die Buchpreisbindung für Europa nicht mehr haltbar sei.

Die „Gefahr“ der Reimporte wird sehr differenziert betrachtet. Einige Verlage schätzen die Gefahr als sehr hoch ein, andere wiederum bewerten sie als überschaubar, solange die Buchhandelsbranche sich an die Vereinbarungen hält und die Überwachung lückenlos praktiziert wird. Es wurde bemerkt, daß Reimporteure mit einer Liefersperre seitens der Verlage zu rechnen hätten und die Gefahr auch deutlich davon abhängt, „wie präzise das neue Gesetz formuliert wird.“

Die Zukunft auf dem Buchmarkt wird nach Meinung der antwortenden Verlage vor allem durch Konzentrationsprozesse geprägt sein. Die Buchhandelsbranche werde weiter fusionieren, und es werden sich mehr Monopole bilden. Es wird geschrieben, daß die „Gefahren weniger auf Nachfragerseite (Leser) zu finden sind, als im wirtschaftlichen Bereich – hohe Kosten, schwierige Rechtesituation (In- und Ausland) durch Verdrängungswettbewerb und Verlagskonzentration“.

### **5.2.2. Zwischenfazit**

Die Auswertung der Befragung zeigt deutlich, daß der Großteil der Verlage eine Buchpreisbindung befürwortet. Die Argumente für eine Buchpreisbindung beruhen hauptsächlich auf den traditionellen kulturpolitischen Argumenten, wie beispielsweise die Aufrechterhaltung eines flächendeckenden Buchhandelsnetzes. Da die Buchpreisbindung primär den Sortimenter schützt und Verlage nicht zur Festsetzung von Endverkaufspreisen verpflichtet sind, läßt sich folgern, daß den Verlagen eine hohe Anzahl an Verkaufsstellen wichtig für den Absatz ihrer Produkte erscheint. Das Interesse der Verlage, eine hohe Anzahl an Sortimentsbuchhandlungen zu erhalten, könnte begründet werden mit dem hohen Serviceniveau dieser Buchhandlungen und der breiten Streuung der Verlagsprodukte. Auf diese Weise wird ihr Verlagsprogramm vielerorts präsentiert, und die Informationsasymmetrien zwischen Verlag und Konsument werden durch die Fachkenntnisse des Sortimenters abgeschwächt. Als weiteres Argument zur Anwendung der Buchpreisbindung wird die Sicherung der Titelvelfalt gezählt. Für Verlage mit breitgefächertem Verlagsprogramm oder mit

schwieriger Literatur ist sie von entscheidender Bedeutung, um ihr Profil durchsetzen zu können. Die Mischkalkulation, die der überwiegende Teil der Verlage betreibt, wird durch die Buchpreisbindung unterstützt und ermöglicht die Produktion von wirtschaftlich unrentablen Objekten oder teuren Sondereditionen. Der Verlag muß demgemäß sein Programm nicht aus rein gewinnorientierter Perspektive gestalten, und das Buch wird in seiner Bedeutung als Kulturgut gestärkt.

Die Befragung läßt erkennen, daß die Verlagswirtschaft der Trennung des grenzüberschreitenden Sammelreverses in zwei nationale Buchpreisbindungssysteme gelassen gegenübersteht. Die bisherige Regelung war für nahezu die Hälfte der Verlage die bessere Lösung, das künftige System wird aber als akzeptabler Kompromiß angesehen. Die Zukunft der Verlagsbranche wird nach Ansicht der Befragten stark von Konzentrationsprozessen geprägt sein. Demzufolge kann die Buchpreisbindung die Monopolbildung bei Verlagshäusern nicht verhindern und die Existenz kleiner Verlage auch nicht mittelbar schützen. Deren spezielles Literaturangebot würde gleichzeitig mit ihnen vom Markt verschwinden. Es stellt sich nun die Frage, wie die Buchpreisbindung die Titelvielfalt schützen kann, wenn die Verlagskonzentration dazu führt, daß kleine Verlage mit schwieriger Literatur verdrängt werden.

## 6. Fazit

Bereits im ersten Kapitel dieser Arbeit wird aufgezeigt, daß mit der Buchpreisbindung sowohl positive als auch negative Aspekte verbunden sind. Abhängig davon, aus welcher Perspektive die Preisbindung betrachtet wird, überwiegen effizienzsteigernde oder effizienzmindernde Wirkungen. Aus der Perspektive der Sortimentsbuchhandlungen wird die Preisbindung beispielsweise als effizienzsteigernd angesehen, da sie maßgeblich zur Sicherung ihrer Existenz beiträgt. Die Ausschaltung des Preiswettbewerbs auf Händlerebene garantiert, daß die traditionellen Sortimenter nicht aufgrund niedrigerer Preise seitens der Konkurrenz vom Markt verdrängt werden. So kann ein flächendeckendes Buchhandelsnetz erhalten werden. Die Discounter und Ladenketten, die bedingt durch ihre niedrige Kostenstruktur dazu geneigt sind, ihren Kunden günstigere Preise anzubieten, werden durch die Buchpreisbindung daran gehindert. Ein Angebot von Niedrigpreisen würde jedoch zu einem höheren Absatz führen und somit für Discounter und Ladenketten gewinnbringender sein. Daher wirkt das Buchpreisbindungssystem von diesem Standpunkt aus effizienzmindernd. Auch auf Konsumentenebene werden die festen Ladenpreise differenziert betrachtet. Einerseits bietet die Buchpreisbindung eine Möglichkeit zur Preiskontrolle, andererseits bleibt es dem Leser vorbehalten, selbst zu entscheiden, ob er einen Buchhändler mit hohem Serviceniveau und dementsprechend höheren Preisen oder einen kostengünstigeren Betrieb mit geringem Service bevorzugt. Das Prinzip der Quersubventionierung muß von Konsumentenebene aus ebenfalls kritisch bewertet werden, da der Leser gängiger Literatur schwierige und spezielle Titel mitfinanzieren muß. Mit den stabilen Einnahmen aus leicht verkäuflichen Büchern, die einen schnellen Umsatz bedeuten, wird es den Verlegern und Buchhändlern gleichermaßen ermöglicht, spezielle und schwierige Literatur zu produzieren bzw. bereitzustellen.

**Das Argument, daß die Buchpreisbindung Mischkalkulationen zuläßt, ist auch aus einem anderen Grund kritisch zu beurteilen. Es ist nicht nachzuweisen, ob die buchpreisbindungsbedingten Zusatzgewinne tatsächlich zur Unterstützung schwieriger Literatur verwendet werden oder ob sie lediglich den Profit der Marktteilnehmer erhöhen.**

**Wie auch die Verlagsbefragung in Kapitel 5 bestätigt, halten Verlage es für sinnvoll, ihre Produkte preislich zu binden. Unterstellt man ihnen ein gewinn-**

**maximierendes Verhalten, muß es hinreichende Gründe zur Anwendung der Preisbindung geben. Ein flächendeckendes Buchhandelsnetz und die damit einhergehende Vielzahl an servicebietenden Verkaufsstellen ermöglicht eine breite Streuung des Verlagsprogramms, was vermutlich zu einer höheren Absatzmenge führt, als es niedrige Preise bei Discountern und Ladenketten könnten.**

**Zur Beseitigung von Informationsasymmetrien und zur Signalisierung von Qualität ist die Buchpreisbindung ebenfalls ein effizientes Mittel. Sie verhilft Informationsbarrieren zwischen Verlagen und Konsumenten durch die fachliche Beratung der Sortimenter abzubauen. Des weiteren signalisiert ein fester Buchpreis Produktqualität, da der Kunde davon ausgehen kann, daß der Verlag Interesse daran hat, die Konsumenten mit einem guten Preis-Leistungsverhältnis zufriedenzustellen. Kennt der Konsument das Qualitätsniveau eines Verlages, dann ist er bereit, auch weitere Exemplare mit höherem Preis zu erstehen.**

Die kurze Auflistung der effizienzsteigernden und effizienzmindernden Wirkungen der Buchpreisbindung führt zu der Schlußfolgerung, daß eine allgemeingültige Beurteilung der Preisbindung nicht möglich ist. Um die Effekte der Buchpreisbindung, die zu einer Verschlechterung der Marktergebnisse führen, zu beseitigen, ist ein striktes Verbot der Preisbindung aus ökonomischer Sicht keine sinnvolle Lösung, da neben den negativen Effekten auch alle positiven Effekte verloren gingen bzw. nur mit wesentlich höheren Transaktionskosten beibehalten werden könnten. Auch wenn die Buchpreisbindung keine optimale Regulierungsmaßnahme darstellt, ist sie dennoch ein wirksames Instrument zur Beseitigung von Marktunvollkommenheiten. Es stellt sich nun die Frage, ob die Buchpreisbindung hierzu das einzig mögliche Instrument ist oder ob es Alternativen mit weniger wettbewerbsbeschränkenden Effekten gibt. Man kann jedoch davon ausgehen, daß bis dato keine adäquate Alternative gefunden wurde, insbesondere hinsichtlich der geringen Kosten, die mit einer Buchpreisbindung verbunden sind. Betrachtet man beispielsweise den Buchmarkt in Schweden, zeigt sich, daß auch staatliche Subventionen nicht die gewünschten positiven Effekte hervorrufen. Zu bemängeln ist an diesem System auch, daß im Endeffekt wieder die Konsumenten benachteiligt werden, da mit ihren Steuergeldern der Buchmarkt unterstützt wird.



Eine Reduzierung der Preisbindung auf seine wettbewerbsbeschränkenden Elemente und negativen Auswirkungen ist schon alleine aus dem Grund nicht realistisch, da beispielsweise im deutschsprachigen Raum seit über 110 Jahren eine preisliche Bindung von Büchern existiert und diese auch in Zukunft angestrebt wird. Auch die Tatsache, daß jeder Mitgliedstaat der Europäischen Union eine Buchpreisbindung hat bzw. einmal hatte, zeugt von der Zweckmäßigkeit eines solchen Systems.

Eine optimale Lösung wäre eine Beibehaltung der positiven Wirkungen der Preisbindung mit gleichzeitiger Beseitigung der negativen Effekte. Stumpp stellt diesbezüglich eine interessante Alternative vor. Nach ihm „erscheint es angemessen, den legalen Status der Preisbindung für Verlagserzeugnisse beizubehalten, die Anwendung jedoch mit Auflagen zu versehen bzw. mit Mechanismen zu kombinieren, um die Anreize zur mißbräuchlichen Verwendung zu reduzieren. Hierbei können einerseits Selbstverpflichtungen der Akteure in Erwägung gezogen werden, und andererseits sollte eine Wettbewerbsbehörde mit der Kompetenz ausgestattet werden, die Anwendung der Preisbindung im Einzelfall zu untersagen bzw. zeitlich zu begrenzen“ (Stumpp 1999, S. 197 f.).

**(ABl.)** Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften C 305/2 7. Oktober 1997.

**(ABl.)** Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften C 13/8; C 13/9 18. Januar 1999.

**(ABl.)** Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften C 42/3 17. Februar 1999.

**(ABl.)** Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften C 118/40 29. April 1999

**(ABl.)** Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften L 54/36 25. Februar 1982

**(ABl.)** Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften L 22/13 26. Januar 1989

**Ackermann, Thomas:** Art. 85 Abs. 1 EGV und die rule of reason: zur Konzeption der Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs.- Köln: Heymanns, 1997.

**Ainslie, Thin:** „NBA- Kollaps hat schon viel gekostet, doch es steht noch mehr Ärger ins Haus“. In: Buchreport Nr. 28 11. Juli 1996, S. 22-33.

**Beckmann, Gerhard:** Neue Argumente gegenüber Brüssel. In: BUCHMARKT August 1999, S. 40- 50.

**Beckmann, Gerhard:** Paris gegen Brüssel. In: BUCHMARKT September 1999, S. 48- 54.

**Beiträge zur Ökonomie des Verlagsbuchhandels** / hrsg. von Friederike Kästing und Franz- Joachim Klock.- Baden- Baden: Nomos Verl.-Ges., 1990.

**Berliner Zeitung** Nr. 34 10. Februar 2000: Für den Leser wird sich praktisch nichts ändern.

**Bezold, Johannes:** Preis- und Produktdifferenzierung: Determinanten des strategischen Produktmanagements im Buchverlag. -Wiesbaden: Harrassowitz, 1991.

**Bieder, Markus:** Mögliche Strategien des Buchhandels bei Aufhebung der Preisbindung.- Basel: Bieder, 1987.

**Bittlingmayer, George:** Preisbindung der zweiten Hand im Buchhandel unter Berücksichtigung der Geschichte des deutschen Buchhandels. Discussion Paper IIM/IP 88 – 7a.- Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, 1988.

**Böck, Max:** Die Auswirkungen neuer Markt- und Vertriebsformen auf Preisbindung und Sortiment.- München: Florentz, 1980.

**Börsenblatt** Nr. 46 11. Juni 1999: Drohendes Verbot der nationalen Preisbindung, S. 1.

**Börsenblatt** Nr. 47 15. Juni 1999: Auf Messers Schneide, S. 7-9.

**Börsenblatt** Nr. 50 25. Juni 1999: Keine Einwände bei nationalen System, S. 5.

**Börsenblatt** Nr. 55 13. Juli 1999: Preisbindung hat Krisen überlebt, S. 16 f.

**Börsenblatt** Nr. 85 26. Oktober 1999: „Fingerzeig“ für weiteres Vorgehen, S. 5.

**Börsenblatt** Nr. 100 17. Dezember 1999: EU- Kommission fordert Nachbesserung; Brüssel: Vorstoß weist in die richtige Richtung, S. 4.

**Börsenblatt** Nr. 1 4. Januar 2000: Europaparlament: Ja zur Preisbindung, S. 6 f.

**Börsenblatt** Nr. 3 11. Januar 2000: Die Gespräche laufen auf Hochtouren, S. 5.

**Börsenblatt** Nr. 12 11. Februar 2000: Europäische Kommission billigt die Buchpreisbindung, S. 5.

**Börsenblatt** Nr. 13 15. Februar 2000: Kein Auslaufmodell, S. 7 f.; Lebensnotwendig, S. 9 –15.

**Börsenblatt** Nr. 16 25. Februar 2000: Vorbild Frankreich, S. 15 f.

**Brinkschmidt- Winter, Uta; Hardt, Gabriele:** Preisbindung und kein Ende ? In: BUCHMARKT 10/ 96, S. 66- 76.

**Buchbranche im Wandel:** zum 150- jährigen Bestehen des Schweizerischen Buchhändler- und Verleger- Verbandes / hrsg. von Rainer Diederichs...- Zürich: Orell Füssli, 1999.

**Der Buchhandel im Europäischen Binnenmarkt:** Symposium des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels am 6. Und 7. April 1989 in Bonn / Hrsg. Jürgen Becker.- Frankfurt am Main: Verl. Der Buchhändler Vereinigung, 1989.

**Buchreport** Nr. 30 27. Juli 1995: Sortiment überholt Buchclubs, S. 21.

**Buchreport** Nr.1 4. Januar 1996: „Der Preiskampf ist da- die befürchtete Eskalation hat der Handel vermieden, S. 32 f.

**Buchreport** Nr. 45 10. November 1999: Die Kommissare sind´s leid, S. 6 f.

**Buchreport** Nr. 46 17. November 1999: Enormer Einigungsdruck, S. 15.

**Buchreport** Nr. 51 22. Dezember 1999: Preisbindung auf Messers Schneide, S.1; Eine letzte Galgenfrist, S. 15.

**Buchreport** Nr. 4 26. Januar 2000: Säumnisklage angedroht, S. 8.

**Bunte, Hermann- Josef:** Die Preisbindung für Verlagserzeugnisse auf dem Kartellrechtlichen Prüfstand. In: ( NJW ) Neue Juristische Wochenschrift 1997, Heft 47, S. 3127- 3131.

**Clement, John:** Book Pricing in Europe.- Venedig, 29. Januar 1998. URL: <http://www.messita.it/uem98/relazin/rclem.htm>

**Deutscher Bundestag** 4. Juni 1997; Drucksache 13/7803: Beschlußempfehlung und Bericht des Ausschusses für Wirtschaft: Erhalt der Buchpreisbindung.

**Egerer, Ralph; Gutzeit, Martin:** Bringt Europa die „Buchpreisbindung“ zu Fall ? In: WiSt Juni 1998, Heft 6, S. 307- 309.

**En bok om böcker.** Litteraturutredningens branschstudier (1968 års litteraturutredning L 68). Stockholm 1972 ( Statens offentliga utredningar, SOU 1972:80).

**Erhorn, H.:** Wirtschaft und Wettbewerbsrecht in Schweden.- Karlsruhe, 1963.

**Erwiderung der anmeldenden Verlage auf die Beschwerdepunkte in den Sachen IV/34.657 „Sammelrevers“ und IV/35.245-IV/35.251 „Einzelreverse“ /** Bruckhaus ...- Frankfurt am Main, 4. Juni 1998. (Unveröffentlichtes Material).

**(EuGH)** Sammlung der Rechtsprechung des Gerichtshofes 1972, 991 Erw. 28/30

**Europäische Union, Europäische Gemeinschaft.** Die Vertragstexte von Maastricht / bearb. Von Thomas Läufer.- Bonn: Europa Union Verl., 1996.

**Europäisches Parlament** 20. November 1998; B4-o991/98: Buchpreisbindung im Handel zwischen Deutschland und Österreich.

**Europäisches Parlament** 16. Dezember 1999; B5-0329/1999: Entschließung des Europäischen Parlaments zur Buchpreisbindung.

**Everling, Ulrich:** Buchpreisbindung im deutschen Sprachraum und europäisches Gemeinschaftsrecht.- Baden- Baden: Nomos Verl.- Ges., 1997a.

**Everling, Ulrich:** Buchpreisbindung im deutschsprachigen Raum und europäischem Gemeinschaftsrecht. In: Die Buchpreisbindung: aus europarechtlicher, ökonomischer und kulturhistorischer Sicht.- Frankfurt am Main: Verl. Der Buchhändler Vereinigung, 1997b.

**Everling, Ulrich:** Buchpreisbindung und Europäisches Gemeinschaftsrecht. 1998 URL: <http://www.messita.it/uem98/relazin/rever/htm>

**Fishwick/ Fitzsimons:** Effects of the Abandonment of the Netbook Agreement.- Cranford School of Management, 1998.

**Franfurter Allgemeine Zeitung** 21. Oktober 1999: **Buchpreisbindung: EU-Kommission setzt neue Frist, S. 49.**

**Frankfurter Allgemeine Zeitung** 7. Januar 2000: Monti in der Buchpreisbindung unter Druck, S. 13.

**Franzen, Hans:** Die Preisbindung des Buchhandels.- München: Beck, 1987.

**Füssel, Stephan:** Die Buchpreisbindung für Bücher aus kulturhistorischer Sicht. In: Die Buchpreisbindung: aus europarechtlicher, ökonomischer und kulturhistorischer Sicht.- Frankfurt am Main: Verl. Der Buchhändler Vereinigung, 1997.

**Gack, Thomas; Schuller, Moritz:** Buchpreisbindung. In: Der Tagesspiegel 10. Februar 2000.

**Geoffrey, Peter:** Book Markets outside the UK.- Competition Policy Division, Office of Fair Trading, 5. November 1996.

**Großhardt, Holger:** Die Preisbindung für Verlagserzeugnisse nach europäischem Gemeinschaftsrecht: dargestellt anhand des Systems der Buchpreisbindung in der Bundesrepublik Deutschland.- Konstanz: Hartung- Gorre, 1995.

**Grundmann, Herbert:** Literatur ohne Preisbindung.- Bonn: Bouvier, 1976.

**Grundmann, Herbert:** Buchhandel zwischen Geist und Kommerz: Grundsätzl. Aus drei Jahrzehnten.- Bonn: Bouvier, 1984.

**Güntner, Joachim:** Etappensieg für die Kultur: Die Buchpreisbindung nach dem Brüsseler Entscheid. In: Neue Zürcher Zeitung 11. Februar 2000.

**Güth, W.:** Markt- und Preistheorie.- Berlin: Springer, 1994.

**Hauptverband des Österreichischen Buchhandels.**  
URL: <http://www.buecher.at/blue/antwort.htm>

**Hauptverband des Österreichischen Buchhandels.**  
URL: <http://www.buecher.at/blue/preisb.htm>

**Henning, Hans G.:** Marktstruktur und Marktverhalten im deutschen Buchmarkt: eine industrieökonomische Analyse der Buchpreisbindung.- Baden- Baden: Nomos Verl.- Ges., 1998.

**Hornig, Frank; Berschens, Ruth:** Goethes Erbe. In: Wirtschaftswoche Nr. 42/ 9. Oktober 1997, S. 148 f.

**Horst, Jan- Peter:** Das Verbot der vertikalen Preisbindung: interdisziplinäre Analyse eines Tabus auf marketingwissenschaftlicher und wettbewerbspolitischer Grundlage.- Frankfurt am Main: Lang, 1992.

**Kaufmann, Thomas:** Probleme der Buchpreisbindung nach europäischem Kartellrecht.- Venedig, 29. Januar 1998. URL: <http://www.messita.it/uem98/relazge/rkauf.htm>

**Kemmer, Claudia:** Deutsch- österreichische Buchpreisbindung vor dem Aus. In: Associated Press 13. Juli 1999.

**Kerlen, Dietrich:** Das Buch zwischen Kulturgut und Ware. In: Bertelsmann Briefe 136. S. 24-26, 1996.

**Koenig, Christian; Haratsch, Andreas:** Europarecht.- Tübingen: Mohr Siebeck, 1998.

**Kommission der Europäischen Gemeinschaften,** Generaldirektion IV – Wettbewerb 23. Januar 1998: Sachen IV/35.245 Mairs Verlag; IV/35.246 Cornelsen Verlag; IV/35.247 Fink- Kümmerly; IV/35.248 Springer Verlag/ 35.249 Ernst Klett Verlag; IV/35.250 Bertelsmann Verlag; IV/35.251 Weka (unveröffentlichte Mitteilung der Beswerdepunkte der Kommission).

**Kurtze, Gerhard:** Mit der Buchpreisbindung in das 21. Jahrhundert. In: Bertelsmann Briefe 136. S. 29 f., 1996.

**Langbein, Heike Birgit:** Die Buchpreisbindung in der EWG.- Frankfurt am Main: Lang, 1989.

**Links, Christoph:** Europa- Parlamentarier auf dem Buch- Prüfstand. In: Der Tagespiegel 11. Juni 1999.

**Martens, Alexander:** Schleuderei im Kulturschutzpark. In: Süddeutsche Zeitung Nr. 225 28./29. September 1996.

**Mattheiss, Uwe:** Der Preiß ist heiß. In: Süddeutsche Zeitung 12. Februar 2000.

**Meyer-Dohm, Peter:** Der westdeutsche Büchermarkt: Eine Untersuchung der Marktstruktur, zugleich Beitrag zur Analyse der vertikalen Preisbindung.- Stuttgart: Fischer, 1957.

**Middel, Andreas:** Auf zum vergeblichen Gefecht: Nach sechsjährigem Ringen ist die Preisbindung für den Buchhandel gerettet – oder auch nicht. In: Die Welt 10. Februar 2000, S. 29.

**Müller-Thederan, Dirk:** EU- Kreise: Vorschläge zur Buchpreisbindung “ziemlich gut”. In: Vereinigte Wirtschaftsdienste GmbH 18. Januar 2000.

**Naumann, Michael:** Ressource Geist. In: Börsenblatt Nr. 84 22. Oktober 1999, S. 74- 77.

**(NZZ)** Neue Zürcher Zeitung 28. September 1995: Kollaps der Preisbindung im britischen Buchhandel: Austritt von HarperCollins, Pearson und Random House.

**(NZZ)** Neue Zürcher Zeitung 15. Januar 1998: EU gegen grenzüberschreitende Buchpreisbindung: Keine Freistellung vom Kartellverbot.

**(NZZ)** Neue Zürcher Zeitung 18. November 1998: Eskalation im Streit um die Buchpreisbindung: Konfrontation zwischen EU- Kommission und Kulturrat.

**(NZZ)** Neue Zürcher Zeitung 15. Juli 1999: Die Buchpreisbindung bleibt in der Schwebe: Niederlage in Schlußspurt von EU- Kommissar van Miert.

**(NZZ)** Neue Zürcher Zeitung 18. Januar 2000: Vorschlag zur Buchpreisbindung: Nun liegt der Ball in Brüssel.

**(NZZ)** Neue Zürcher Zeitung 10. Februar 2000: Brüsseler Kompromiß zur Buchpreisbindung: Ablösung durch zwei nationale Systeme.

**(NZZ)** Neue Zürcher Zeitung 24. Februar 2000: Vorschlag zur Buchpreisbindung akzeptiert: Kommissar Monti zufrieden.

**Oldag, Andreas:** Der Streit geht in die letzte Runde. In: Süddeutsche Zeitung 5. Januar 2000, S.25.

**Preuß Neudorf, Achim:** Preisbindung und Wettbewerb auf dem deutschen Buchmarkt: Eine Analyse der wettbewerbssituation.- Köln: VUB- Fachbuchh., 1999.

**Richter, Thomas:** Die Aufhebung der Preisbindung für Bücher: Fallbeispiel Schweden.- Wiesbaden: Harrassowitz, 1995.

**Riesenkampff, Alexander:** Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen Neufassung 1980.- Köln: Schmidt, 1980.

**Ritte, Jürgen:** Die kulturelle Ausnahme: Frankreich und die Buchpreisbindung. In: Neue Zürcher Zeitung 9. Februar 1998.

**Ruiss, Gerhard:** Eine Gelegenheit für interessierte Preise: Die Buchpreisbindung und die Wettbewerbsgesetze der EU. In: ZOOM 6 + 7 1998.  
URL: [http://zoom.mediaweb.at/zoom\\_6798/ruiss.html](http://zoom.mediaweb.at/zoom_6798/ruiss.html)

**Rürup, Bert:** Der Markt der Zukunft. In: BUCHMARKT 7/96, S. 94- 113.

**Rürup, Bert:** Die Buchpreisbindung im Lichte der ökonomischen Analyse. In: Die Buchpreisbindung aus europarechtlicher, ökonomischer und kulturhistorischer Sicht.- Frankfurt am Main: Verl. Der Buchhändler- Vereinigung, 1997

**Rürup, Bert:** Ein Garant für die Vielfalt. In: Börsenblatt Nr. 47 15. Juni 1999, S. 10-14.

**Rürup, Bert; Klopffleisch, Roland; Stumpp, Henning:** Ökonomische Analyse der Buchpreisbindung.- Frankfurt am Main: Verl. der Buchhändler- Vereinigung, 1997.

**Sundkvist, Leif:** The swedish bookmarket. In: Skandinavian Public Library Quarterly 1/95, S. 15

**Schlautmann, Christoph:** Ende der Preisbindung ? In: handelsjournal 5/97, S. 8-13.

**Schweitzer, Pascal:** Der Buchmarkt in Frankreich: Struktur, Organisation, Zahlen.- Friefrichsdorf: Hardt und Wörner, 1997.

**Sprecherdienst** 14.Januar 1998; IP/98/30: Kommission eröffnet wettbewerbsrechtliches Verfahren wegen Buchpreisbindungsvereinbarungen zwischen Verlagen und Buchhandlungen in Deutschland und Österreich.

**Steins, Clemens Tobias**,: Das EDV- Produkt als Verlagserzeugnis.- Saarbrücken 1998.

**Stöckle, Wilhelm**: ABC des Buchhandels: wirtschaftliche, technische und rechtliche Grundbegriffe für den herstellenden und verbreitenden Buchhandel.- Würzburg: Lexika Verl./ Krick Fachmedien GmbH + Co. ,1998.

**Stumpp, Henning**: Die Preisbindung für Verlagserzeugnisse: Wettbewerbsbeschränkung oder Regulierung zur Beseitigung von Marktunvollkommenheiten.- Baden- Baden: Nomos Verl.- Ges., 1997.

**Tagesspiegel** 19.Oktober 1999: Mario Monti gegen Buchpreisbindung.

**Ulmer, Roland**: Zur Preisbindung. In: Börsenblatt Nr. 47 15. Juni 1999; S. 4.

**Ulmer, Roland**: Mit Zuversicht ins neue Jahr. In: Börsenblatt Nr. 1 4. Januar 2000, S. 4 f.

**Ulmer, Roland**: Historischer Kompromiß. In: Börsenblatt Nr. 12 11. Februar 2000, S. 4.

**Vestring, Bettina**: Zwei Preissysteme für deutsche Bücher oder ein gemeinsames ? In: Berliner Zeitung 16. November 1999.

**Waser, Georges**: Flexible Preise, dafür keine Gentlemen: Die britischen Verleger und der Büchermarkt. In: Neue Zürcher Zeitung 23. Februar 1998.

**Willms, Johannes**: Das Buch im Griff elektronischer Würgeengel. IN: Süddeutsche Zeitung 31. Januar 2000, S.26.

**Wolf, Dieter**: Preisbindung sichert Kulturcharakter des Buches. In: Bertelsmann Briefe 136. S. 30 f., 1996.

**Wössner, Frank**: Ohne Preisbindung sinkt die Vielfalt des Buches. In: Bertelsmann Briefe 136. S. 27 f., 1996.

**Wössner, Frank**: Die Buchpreisbindung als Grundlage für kulturelle Vielfalt im Buchmarkt.- Venedig, 29. Januar 1998. URL:  
<http://www.messita.it/uem98/relazge/rwoes.htm>

**Zäch, Roger**: Wettbewerbsrecht der Europäischen Union: Praxis von Kommission und Gerichtshof.- München: Beck, 1994.

**Zimmer, Dieter E.**: Attentat auf die Literatur. In: Die Zeit Nr. 10 28. Februar 1997, S. 46.

**Zittwitz, Christian von**: Die Buchpreisbindung- ausländische Erfahrungen. In: Bertelsmann Briefe 136. S. 32 f., 1996.